



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA RELACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO CON LA
UNIÓN EUROPEA COMO PROCESO DE
INTEGRACIÓN ECONÓMICA:
EVALUACIÓN DEL TLCUEM MEDIANTE UN
MODELO DE CREACIÓN-DESVIACIÓN DE
COMERCIO
(1995 – 2005)**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA:

LILIANA LÓPEZ ZAMORA

ASESOR:

ALEJANDRO GUERRERO FLORES



MÉXICO, D. F.

2008



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

Introducción.....1

CAPÍTULO 1 INTEGRACIÓN ECONÓMICA4

1.1 INTEGRACIÓN; clasificación de las diferentes teorías.....6

1.1.1 Integración liberalista.....7

1.1.2 Integración natural y estratégica.....7

1.1.3 Integración nacional.....7

1.1.4 Integración productiva.....10

1.1.5 Integración complementaria vs. competitiva.....11

1.1.6 Integración interindustrial.....13

1.2 FORMAS DE INTEGRACIÓN.....14

1.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN.....15

1.4 ¿CÓMO MEDIR GANANCIAS Y PÉRDIDAS?.....19

CAPITULO 2.....21

EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA Y SU RELACIÓN
ECONÓMICA CON MÉXICO.....21

2.1 ANTECEDENTES DE LA UNIÓN EUROPEA.....21

2.1.1 El Tratado de París.....24

2.1.2 El Tratado de Roma.....25

2.1.3 El Espacio Económico Europeo.....28

2.1.4 El Tratado de Maastricht o Tratado de la UE.....29

2.1.5 El Tratado de Ámsterdam.....33

2.1.6 El Tratado de Niza.....34

2.1.7 La ampliación hacia el Este.....35

2.1.8 La Constitución de Europa.....40

2.2 ANTECEDENTES DE LA RELACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-UNIÓN
EUROPEA.....41

2.3 POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA HACIA MÉXICO.....45

2.4 POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO HACIA LA UNIÓN EUROPEA.....50

CAPÍTULO 3.....55

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA.....55

3.1 EL CONTEXTO DE LA FIRMA DEL TLCUEM.....59

3.1.1 Contexto internacional.....59

3.1.2 Contexto Nacional.....62

3.1.3 Contexto Europeo.....67

3.2 LAS NEGOCIACIONES.....75

3.2.1 Primera Ronda.....76

3.2.2 Segunda Ronda.....78

3.2.3 Tercera Ronda.....79

3.2.4 Cuarta Ronda.....81

3.2.5 Quinta Ronda.....83

3.2.6 Sexta Ronda.....83

3.2.7 Séptima Ronda.....	85
3.2.8 Octava Ronda.....	89
3.2.9 Novena Ronda.....	95
3.3 ESTRUCTURA Y DISPOSICIONES DEL TLCUEM.....	102
3.3.1 Acuerdo Global.....	102
3.3.1.1 Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.....	105
3.3.1.2 Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea- México.....	106
3.4 COMERCIO E INVERSIÓN CON LOS PAÍSES DEL BLOQUE EUROPEO.....	113
3.4.1 Comercio de la Unión Europea (UE).....	114
3.4.2 Comercio de México.....	120
3.4.3 Comercio México-UE.....	126
3.4.4 Inversión México-UE.....	138
CAPÍTULO 4.....	145
EL MODELO DE CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO.....	145
4.1 CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO.....	146
4.2 METODOLOGÍA DEL MODELO.....	149
4.3 DATOS.....	157
4.4 RESULTADOS.....	159
Resumen y Conclusiones.....	165
ANEXO 1 La Unión Europea.....	174
ANEXO 2 El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.....	176
APÉNDICE 1 Regresión Múltiple.....	183
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	204
BIBLIOGRAFÍA	204
REVISTAS	205
DOCUMENTOS.....	207
PERIÓDICOS.....	208
PÁGINAS DE INTERNET.....	209
BASES DE DATOS.....	209
FIGURAS	
Figura 1 Formas de Integración.....	15
Figura 2 El Euro.....	31
Figura 3 Países de Europa.....	115
Figura 4 Elasticidad.....	147
Figura 5 Histograma de residuales (σ_3).....	192
Figura 6 Histograma de residuales (σ_{21}).....	199

MAPAS

Mapa 1 Mapa de la Unión Europea-27 (en oscuro) y Turquía país candidato.....	23
Mapa 2 Mapa de la UE antes de la ampliación de 2004 y los países candidatos (en oscuro)	30
Mapa 3 Mapa de la zona Euro.....	32
Mapa 4 Mapa UE-25.....	36
Mapa 5 Mapa UE 2007.....	38
Mapa 6 Mapa UE-15.....	113
Mapa 7 Planisfério.....	114

TABLAS

Tabla 1 La Ruta de la Moneda Única.....	33
Tabla 2 Ampliaciones de la Unión Europea.....	40
Tabla 3 Ruta al TLCUEM.....	43
Tabla 4 Esquema acordado en 1995 para el proceso de negociación del Nuevo Acuerdo México-Unión Europea.....	57
Tabla 5 APPRIIs firmados por países de la UE con México.....	58

GRÁFICAS

Gráfica 1 Comercio Total de la UE 2005 por regiones.....	116
Gráfica 2 Comercio de la UE con región TLCAN 2005.....	117
Gráfica 3 Comercio Total de México con el Mundo 1995.....	122
Gráfica 4 Comercio Total de México con el Mundo 2000.....	123
Gráfica 5 Comercio Total de México con el Mundo 2005.....	123
Gráfica 6 Balanza Comercial de México con el Mundo.....	125
Gráfica 7 Comercio Total México-UE 2005.....	126
Gráfica 8 Balanza comercial de México con la UE.....	135
Gráfica 9 IED proveniente de la UE 1999-2005	139
Gráfica 10 IED proveniente de la UE (España, Holanda, Alemania, Francia e Italia).....	141
Gráfica 11 IED proveniente de la UE (Dinamarca, Bélgica, Suecia, Reino Unido, Finlandia).....	141
Gráfica 12 IED proveniente de la UE (Portugal, Austria, Grecia, Luxemburgo, Irlanda).....	141
Gráfica 13 IED Total en México e IED proveniente de la UE (UE-15).141	
Gráfica 14 Creación de Comercio.....	160
Gráfica 15 Desviación de Comercio	161
Gráfica 16 Creación – Desviación de Comercio.....	166
Gráfica 17 Elasticidad (σ_3) Autocorrelación.....	190
Gráfica 18 Elasticidad (σ_3) Prueba CUSUM.....	195
Gráfica 19 Elasticidad (σ_{21}) Autocorrelación.....	198
Gráfica 20 Elasticidad (σ_{21}) Prueba CUSUM.....	202

CUADROS

Cuadro 1 Comercio Total de la UE por regiones	118
Cuadro 2 Exportaciones de la UE por regiones.....	119
Cuadro 3 Importaciones de la UE por regiones.....	120
Cuadro 4 Comercio Total de México por regiones.....	121
Cuadro 5 Exportaciones de México por regiones.....	124
Cuadro 6 Importaciones de México por regiones.....	125
Cuadro 7 Comercio Total de México con la UE-15.....	127
Cuadro 8 Exportaciones de México a la UE-15 por país.....	128
Cuadro 9 Importaciones provenientes de países de la UE-15.....	130
Cuadro 10 Exportaciones de ambos socios.....	131
Cuadro 11 Importaciones de ambos socios.....	132
Cuadro 12 IED proveniente de países de la UE-15.....	140
Cuadro 13 Variación de la tarifa arancelaria.....	158
Cuadro 14 Elasticidad parcial de sustitución.....	158
Cuadro 15 Creación de comercio.....	160
Cuadro 16 Desviación de comercio.....	162
Cuadro 17 Efecto total.....	163
Cuadro 18 Efecto Neto.....	164
Cuadro 19 Series de datos.....	188
Cuadro 20 Elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y la producción nacional (σ_3) Regresión.....	189
Cuadro 21 Tabla de residuos (σ_3).....	191
Cuadro 22 Heterocedasticidad (σ_3).....	193
Cuadro 23 Correlación serial (σ_3).....	194
Cuadro 24 Prueba Arch (σ_3).....	196
Cuadro 25 Elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y las no favorecidas (σ_{21}) Regresión.....	197
Cuadro 26 Tabla de residuos (σ_{21}).....	198
Cuadro 27 Heterocedasticidad (σ_{21}).....	200
Cuadro 28 Correlación serial (σ_{21}).....	201
Cuadro 29 Prueba Arch (σ_{21}).....	203

Introducción

"...ninguna sociedad podría ser floreciente y dichosa si una gran mayoría de ella es pobre y miserable."

Adam Smith

En la estructura mundial actual saltan a la vista una serie de procesos que han proliferado en las economías de todos los países del globo; a dichos procesos se les ha dado el nombre único de globalización. Si bien históricamente esta globalización no es nueva -y aún no está terminado el debate sobre si la proliferación de los tratados comerciales, la segmentación del mundo en regiones económicas, el libre flujo de capitales, etc., es un resultado de la globalización económica, o es un proceso de regionalización del mundo y si estos dos procesos son contrapuestos o coexisten como características de la economía internacional mundial actual- mediante la liberalización de flujos comerciales y de inversión se le ha dado un impulso impresionante.

Los avances tecnológicos y las telecomunicaciones han logrado eliminar las distancias, la comunicación e información oportuna unen a todo el mundo, de igual forma los desajustes bursátiles trastocan como tornados las diferentes plazas bursátiles, dando como resultado que los mercados potenciales se amplíen, y esto impulsa a los países a interesarse en firmar acuerdos comerciales que les permitan aprovechar las ventajas del comercio, por lo cual han proliferado los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales en todas las regiones del mundo, aún entre países lejanos geográficamente.

Con sustento en el pensamiento clásico, y más específicamente en el principio de las ventajas comparativas los países buscan insertarse en la economía internacional, en la que cada país debería dedicarse a producir todo en lo que es competitivo internacionalmente, y a través del intercambio con otras naciones obtener un aprovechamiento óptimo de sus recursos.

Dentro de este proceso mundial se encuentra nuestro país, el cual ha firmado tratados comerciales con diferentes países de varias regiones. Uno de estos tratados es el firmado con la Unión Europea.

El presente trabajo busca realizar un análisis del tratado, los temas que se acordaron los posibles efectos en el comercio exterior de México resultado de la Firma del Tratado de libre comercio Unión Europea-México (TLCUEM), la política comercial hacia la Unión Europea, la visión y expectativas de ésta hacia México y más específicamente, los efectos de creación o desviación de comercio generadas por el Tratado.

La Unión Europea es el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa (IED) en México, sin embargo,

la participación de ésta en el comercio total de México había venido disminuyendo significativamente en los últimos años, pasando las exportaciones del 5.38% en 1993 a 3.4% en 2004; las importaciones de 11.93% en 1993 a 10.7% en 2004 y la IED de 27.8% en 1999 a 19.78% en 2002 recuperándose a partir de 2003¹.

Mediante la política de diversificación de mercados y con el objetivo de disminuir la dependencia comercial con Estados Unidos (incrementada a partir de la firma del TLCAN), México busca, con la firma de este tratado, fortalecer aún más su relación bilateral con la Unión Europea, la liberalización progresiva y recíproca del comercio, la liberalización de los pagos corrientes, los movimientos de capital, la homologación arancelaria con la consiguiente reducción y eliminación de aranceles, y la promoción de las inversiones para fortalecer el crecimiento económico de México, según las estrategias del modelo neoliberal que recomendaba a México disminuir la dependencia comercial de Estados Unidos.

El 1 de marzo de 1999 se firma el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) que entró en vigor a partir del 1 de julio del 2000 con el cual se esperaba expandir mercados, atraer una mayor IED, nuevas oportunidades de negocios y dinamizar los intercambios de tecnología así como la cooperación. No obstante, después de estos cinco primeros años de vigencia de este acuerdo, la evolución comercial y de inversión no se ha dado en la magnitud que se esperaba inclusive la balanza comercial no ha mostrado mejoría, por lo que no se puede hablar de un éxito del TLCUEM como un instrumento de política comercial para la diversificación comercial y dado que no se logró este objetivo, por lo menos los resultados de la firma de éste, deberían referirse a un incremento en el comercio en la zona sin perjudicar a otros socios mas competitivos, es decir, en esta zona de libre comercio debe estarse creando comercio y no desviándose, lo cual es objeto de estudio en este trabajo.

En el primer capítulo se propone una clasificación de las teorías de la Integración que dan el sustento teórico para la creación de zonas de libre comercio (ZLC).

En el segundo capítulo se explica la conformación de los países europeos en la actual Unión Europea dando paso a la creación de este bloque hegemónico. Y así entender porqué tienen una gran experiencia en procesos de integración. Después se analizan las relaciones económicas de México con la Unión Europea a partir 1997, con la Firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión europea y México que es la base del Tratado de Libre Comercio, puesto que es el primer acercamiento

¹ Fuente: datos de la Secretaria de Economía

entre México y la Comunidad Europea después de la entrada del primero al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) hasta llegar al TLCUEM. Por último, en este capítulo, se analiza la política comercial recíproca de ambos socios.

En el tercer capítulo, dedicado por entero al TLCUEM, se muestra el contexto en el que se desarrolló la firma del tratado, en tres escenarios: internacional, europeo, y nacional, además, se hace énfasis en las negociaciones que concluyeron en el Tratado de Libre Comercio, destacando particularmente los procesos de negociación con los diversos sectores, los acuerdos a que se llegaron con los diferentes grupos interesados, los sectores que se negociaron y los productos sensibles que quedaron fuera del Tratado o para revisión futura. En otro apartado se presentan los documentos oficiales del Tratado que dan forma a la estructura final del TLCUEM, concluyendo el capítulo con la evolución del comercio e inversión con la UE hasta 2005.

En el cuarto y último capítulo se aplica un modelo de creación-desviación de comercio para evaluar si se han logrado o no las expectativas que se tenían con la firma del Tratado, especialmente, si con este tratado se ha creado comercio o solo se está desviando de otras zonas, el modelo empleará datos del periodo 1995-2005 para evaluar sus primeros resultados.

Es importante realizar un análisis de los primeros años subsecuentes a la firma de un tratado para que a largo plazo se puedan ponderar más fácilmente sus resultados.

CAPÍTULO 1 INTEGRACIÓN ECONÓMICA

"... la expansión del comercio exterior aunque en la infancia de la producción capitalista constituye la base de ésta, se ha convertido en el curso de su evolución, en su propio producto, en virtud de la necesidad de un mercado cada vez más extenso"

Karl Marx

CAPÍTULO 1 INTEGRACIÓN ECONÓMICA

En cualquier país del mundo, por muy desarrollado que sea, es muy difícil o prácticamente imposible que se puedan producir todos los bienes o servicios que se requieren para cubrir todas las necesidades. Por esto, todos los países del mundo recurren al comercio internacional para complementar su economía, pues cada uno produce más bienes y servicios de los que utiliza para intercambiarlos por productos de los que carece y que son los excedentes de otras economías.

Las relaciones económicas pueden ir desde la cooperación científica, educativa y tecnológica hasta aquellas básicamente comerciales y de inversión. Históricamente se han buscado formas diversas de dar seguridad a las relaciones comerciales a partir del establecimiento en el siglo XIV y XV de los sistemas coloniales, luego el expansionismo imperial hasta el siglo XIX, o por medio de convenios cuando no existía ningún tipo de subordinación entre los países.

Después de las dos guerras mundiales, de las crisis que las provocaron y de las consecuencias económicas que se generaron, se abrió el debate entre las dos vertientes de la integración económica, es decir, la nacional y la internacional. La primera buscaba aplicar políticas para proteger el desarrollo económico interno, respecto a los efectos del exterior, y comenzó a relegarse el internacionalismo, el cual buscaba crear frentes de apoyo comunes o bloques entre los Estados, con objetivos económicos, políticos o comerciales bien definidos. Así pues, como consecuencia de la Gran Depresión (1929) y más específicamente a partir de 1931 los países europeos comenzaron a aplicar restricciones al comercio internacional con diversos instrumentos proteccionistas surgiendo el *bilateralismo*, el cuál tuvo su auge entre 1945 y 1990 hasta la caída del muro de Berlín, si bien, éste no ha desaparecido pues confluye en la época actual, sobre todo en el sector agrícola y en países cuya moneda tiene poca o nula convertibilidad exterior.

La idea de preparar instituciones económicas internacionales para la paz y la reconstrucción llevó a la creación de la FAO (Organización para la Alimentación y la Agricultura, 1943) y a la celebración de una conferencia internacional, monetaria y financiera en Bretón Woods (1944), que dieron paso a la creación de Naciones Unidas (ONU, 1945), el Fondo Monetario Internacional (FMI, 1945) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, 1945, hoy Banco Mundial) que conformarían la nueva estructura económica internacional, así el sistema multilateral comenzó a establecerse a finales de 1947 con la firma de un acuerdo en el que las naciones se comprometen al desarme arancelario progresivo conocido como Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) que después de ocho rondas de negociaciones llevó a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC, 1995) poniendo en auge el *multilateralismo* económico.

Entre los tipos de relaciones económicas comerciales, se han desarrollado diversas formas de acercamientos o de integración.

Para definir lo que es integración citaremos a Bela Balassa¹ quien es el primero que trata de definirla: "...la palabra 'integración' denota la unión de las partes dentro de un todo "...² mientras que el término 'integración económica' ha sido aplicada para diferentes niveles de relaciones que van desde un aspecto de la integración social hasta la existencia de algún tipo de relación comercial entre dos economías. Adicionalmente, puntualiza que se debe diferenciar entre lo que podría llamarse puramente "cooperación" y la "integración" propiamente dicha; puesto que en la primera se aplican medidas para disminuir la discriminación, mientras que la segunda implica un proceso para suprimir algunas formas de protección al comercio, mas específicamente, consiste en la "abolición de la discriminación de comercio dentro de un área en un campo preciso". Por consiguiente, considera que la teoría de la integración se encarga de estudiar los efectos económicos de la integración en sus distintas etapas o formas así como de elementos de teoría de la localización.

1.1 INTEGRACIÓN; (clasificación de las diferentes teorías)

La teoría de la integración económica, se ha enfocado en explicar el funcionamiento y los efectos de la forma de integración llamada unión aduanera y más específicamente el efecto de ésta en el bienestar económico³, puesto que se considera que una forma de integración como es la zona de libre comercio es explicada por la teoría clásica del comercio internacional. Es decir, por las teorías de la ventaja comparativa, de la ventaja competitiva y el Teorema de Heckscher-Ohlin, las cuales contemplan el intercambio de mercancías en un comercio sin trabas, por lo tanto se considera que lo que puede ser analizado en una zona de libre comercio ya está dicho. No obstante, a mediados del siglo pasado surge lo que se ha llamado una nueva generación en el estudio de las relaciones económicas internacionales que han desarrollado diversas Teorías de la Integración.

Sin embargo, actualmente la mayoría de los acuerdos comerciales para la creación de zonas de libre comercio, aparte de mercancías, incluyen acuerdos de liberalización de servicios, de inversiones; es decir, de libre circulación de capital, de propiedad intelectual, y hasta convenios ecológicos que dan nuevas características o áreas de aplicación a las zonas de libre comercio. Aunque casi siempre se cuida el no incluir acuerdos de libre circulación de mano de obra por los efectos distorsionantes que ocasiona en las economías.

En este capítulo propongo la siguiente clasificación para las teorías de integración más conocidas, basándome en los conceptos y elementos que cada autor destaca como más importantes en dicho tema.

¹ Economista Húngaro. Centro su análisis en las teorías de la integración y la interdependencia de los países subdesarrollados. Fue asesor del Banco Interamericano para la Reconstrucción y Desarrollo así como consejero de la OCDE.

² Bela Balassa, "Teoría de la Integración económica". Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, México, 1980. Pp. 1.

³ Considerando la definición de bienestar económico clásica, que supone que si se consigue un acceso a mayor número de mercancías, o si se logra disminuir el costo medio de los insumos, se obtiene bienestar al consumidor y al productor respectivamente.

1.1.1 Integración liberalista

Consideran este tipo de integración como un retorno al libre intercambio de mercancías más *ad hoc* con el ideal liberalista del siglo XIX, es decir, la eliminación de barreras al comercio, sobre todo de tipo arancelario. Los principales exponentes son citados por Balassa⁴: Maurice Allais⁵, Wilhelm Röpke⁶ y M.A. Heilperin⁷; siendo los dos primeros más ortodoxos en la medida que identifican que la liberalización de mercados es la forma más estrecha de cooperación económica entre dos economías, sin embargo, Röpke considera que también puede existir cooperación en inversiones, para la promoción de algunos sectores de actividad.

Todos concluyen que cualquier forma de integración es buena, en la medida en que significa un paso hacia el libre comercio y, por lo tanto, hacia el bienestar mundial, aunque no consiga el máximo de bienestar mundial.

Mas tarde esta afirmación fue desmentida por los conceptos de creación y desviación de comercio.

1.1.2 Integración natural y estratégica

Sus principales exponentes son Jacquemin⁸ y Sapir⁹, quienes hacen una clasificación de acuerdo al tipo de política comercial que se practique para potenciar los efectos de la creación de comercio de la unión aduanera en el caso de la integración natural o en la integración estratégica para incrementar el poder del mercado mundial del bloque en conjunto y para que éste tenga mas influencia en los flujos económicos derivados de las ventajas comparativas.

1.1.3 Integración nacional

Este tipo de integración se caracteriza por buscar primero una integración hacia dentro de los límites del Estado o nación vs una integración internacional o de bloques. Sus principales exponentes son Tinbergen¹⁰ y Myrdal¹¹.

⁴ Bela Balassa, ídem.

⁵ Maurice Allais es profesor en la École Nationale Supérieur des Mines de Paris. Obtuvo el Premio Nóbel de Economía en 1988 por sus contribuciones a la teoría de los mercados y la eficiente utilización de los recursos.

⁶ Economista y sociólogo alemán, co-fundador de la Mount Pelerin Society, una reunión internacional de historiadores, filósofos, economistas y periodistas preocupados por el deterioro de las libertades después de la segunda guerra mundial, a pesar de su exilio influyó en la política económica seguida por Alemania Federal de "la economía social de mercado" y el milagro alemán".

⁷ Michael A. Heilperin, economista polaco, es profesor en el "Institut de Hautes Etudes Internationales de Genève", ha centrado sus análisis en integración comercial y financiera y teoría monetaria.

⁸ Alexis Jacquemin, es profesor de economía en la Universidad Católica de Lovaina, Bélgica realiza análisis de economía industrial y sobre integración comercial para la UE.

⁹ Andre Sapir es profesor de economía en la "Université Libre de Bruxelles", investigador del centro de reflexión Bruegel y miembro del grupo de Consejeros de la Comisión Europea.

¹⁰ Jan Tinbergen, economista Holandés, obtuvo el premio Nóbel de Economía en 1969 por el desarrollo y aplicación de modelos dinámicos al análisis de procesos económicos, es decir, es uno de los fundadores de la econometría.

Éste último considera que, en algunos casos, la falta de integración nacional puede ser un obstáculo para la integración internacional, puesto que la primera considera que es necesario superponer los intereses del individuo en el Estado Nacional para crear la infraestructura necesaria en el país. Cita como ejemplo que los países que se acercan más al ideal de integración económica¹² como los del Nordeste de Europa y América del Norte que han recorrido un largo camino para su integración nacional, han tenido grandes avances sociales como la eliminación casi por completo del analfabetismo. Además de que sus economías se han caracterizado por el racionalismo y el materialismo, sus recursos son vastos y tienen grandes regiones escasamente pobladas que han favorecido su desarrollo industrial y económico, es decir, primero ocurrió una integración nacional y después una integración con países cercanos geográficamente o con bloques internacionales. Para Myrdal el rápido desarrollo de éstos países fue a la vez una condición y un efecto de la integración.

Si bien, a raíz de las crisis económicas, políticas y sociales que dieron paso a la Primera Guerra Mundial, se dio una separación entre las dos líneas de integración: la integración nacional y la integración internacional. La mayoría de los países buscaron aplicar políticas de desarrollo económico para proteger su prosperidad económica en el interior y protegerse de los efectos del exterior por medio de la creación de políticas económicas que limitaban la movilidad de mano de obra y capitales y comenzó a relegarse el internacionalismo.

Así se fortaleció el "Estado benefactor" que instrumentaba la integración hacia la consolidación del interés nacional que es llamado por Myrdal "el milagro del Estado soberano".

Este tipo de integración nacional impulsada por el Estado se caracterizaba por remarcar las fronteras nacionales en el desarrollo económico, por ejemplo, controlar la exportación de capitales reenfocándolo hacia ciertos sectores para impulsar el desarrollo nacional, poner barreras al flujo de trabajadores extranjeros y desalentar la inmigración. La producción, el consumo, el ahorro, la oferta y la demanda interna son influida por los intereses nacionales, no obstante, los mercados internacionales continuaban siendo una variable independiente de alto riesgo que no podía ser controlada desde el interior. Sin embargo, para reducir el riesgo de los flujos económicos del exterior se reglamentan las importaciones, es decir, se buscaba llegar a la autarquía nacional.

Así mismo reconoce el hecho de que muchos países no están integrados nacionalmente lo que representa un obstáculo a la integración internacional. También crítica el "internacionalismo tradicional" que busca la integración internacional mediante la simple y total abolición de políticas económicas nacionales, puesto que reconoce que ningún país está dispuesto a arriesgar su integración nacional.

Así pues, podemos decir que la integración de los diversos sectores nacionales es una premisa para la mejor participación de cualquier país en la

¹¹ Gunnar Myrdal, economista sueco, obtuvo el premio Nóbel en 1974 por su desarrollo de la teoría del dinero y las fluctuaciones económicas, centró sus análisis en la interdependencia de los fenómenos económicos sociales e institucionales.

¹² Myrdal adopta el ideal occidental de "integración económica" como la igualdad de oportunidad.

integración internacional, puesto que una economía poco integrada nacionalmente será más vulnerable a los vaivenes de los efectos económicos internacionales, y al interior de ella serán muy marcadas las diferencias entre los sectores ganadores y perdedores de la integración, mientras que en un país con una estructura económica bien integrada, todos los sectores podrán ser partícipes de los beneficios de la integración internacional, ya sea de forma directa o indirecta.

De tal manera que debe haber un equilibrio entre la integración nacional y la internacional, puesto que, que el progreso económico nacional y la integración podrán alcanzar niveles elevados en un mundo integrado. Por eso, según Myrdal, la tarea de la integración nacional toma un papel de coordinación que no sólo se llevará a cabo a través de un "desarme económico internacional". Es decir, que no se logrará con convenios internacionales que anulen políticas nacionales, si no que, en su lugar, deben aplicarse medidas sobre la base de la solidaridad internacional en sectores económicos altamente sensibles como en el caso de la protección agrícola o apoyos a industrias claves del desarrollo nacional, o como lo dice Myrdal:

"Lo que se necesita es una internacionalización de las propias estructuras políticas nacionales, conservando los valores esenciales que éstas representan para las distintas naciones".¹³

Además, reconoce que uno de los primeros pasos hacia la integración internacional sería la creación de mercados internacionales estables y agrega lo necesario de la solidaridad internacional para construir un mundo mejor integrado a través de Estados que lleven a cabo su integración nacional. He aquí la importancia de incluir en los TLC's el reconocimiento de las asimetrías de las economías de los socios firmantes.

Por su parte, Tinbergen describe la integración económica de la siguiente forma:

"La integración económica de una serie de países consiste en la centralización, a nivel supranacional de un conjunto de instrumentos de política económica y con preferencia de entre aquellos que surten considerables efectos externos".

Primero hace una diferenciación entre los problemas cualitativos y los cuantitativos de la política económica. En los primeros se refiere a cambios en la organización y en los segundos a cambios en cierto tipo de organización ya establecida, es decir, en instrumentos específicos, que pueden ser los impuestos, gasto público, tipo de descuentos, etc. Considerando que el análisis de la integración debe de comenzar con instrumentos de índole nacional y más adelante con instrumentos internacionales.

Para Tinbergen la integración económica se presenta en diversas formas dependiendo del grado de centralización de los instrumentos, siendo las primeras formas de integración las de consulta, otras más elevadas las de coordinación y la forma más intensa la unificación completa en donde los instrumentos serán más centralizados, y a partir de esto, los países que deseen integrarse deben de adaptarse a los instrumentos de apoyo, a los requerimientos y necesidades internacionales. Teniendo en cuenta que existen

¹³ Myrdal, Gunnar. "Solidaridad o desintegración", Fondo de Cultura Económica, México, 1966. Pp.71.

diversos niveles de adopción de políticas; el local, provincial, regional, nacional y supranacional.

También clasifica la integración comercial en positiva y negativa. Esta última se refiere a la reducción o abolición de los obstáculos al comercio como son las restricciones cuantitativas, los derechos de importación y las subvenciones, pudiendo admitirse excepciones en ciertos sectores como son agricultura, energía industrias nacientes para protegerlas de los efectos negativos, pero usando preferentemente subvenciones. La integración positiva se refiere a la coordinación de instrumentos que deben dirigirse centralizadamente; como la creación de nuevas instituciones, la división del trabajo o una distorsión del proceso de competencia (para no afectar la formación de precios).

1.1.4 Integración productiva

Para esta corriente, la integración se debe dar con la creación de cadenas productivas que permitan grandes beneficios a las economías pertenecientes a éstos bloques. Así mismo, un factor muy importante en el estudio de esta corriente es el de las economías de escala que puedan producirse con la integración y, por tanto, los efectos de ésta en la producción.

Bela Balassa se centra en el estudio de la teoría de las uniones aduaneras, afirma que en una zona donde existen aranceles, suponiendo que las mercancías se producen en donde sus costos de producción son más bajos, se afecta la distribución de los recursos, pues por un lado la producción de mercancías se desviará hacia los productores protegidos aunque tengan costos mas altos de producción y por otro lado, la demanda de los consumidores se desplazará de las mercancías extranjeras a las domésticas por la alteración en los precios relativos. Con el mismo efecto en ambos casos de disminución del bienestar mundial.

Así, con la creación de la unión aduanera se evita esta discriminación de mercancías entre los países miembros de la Unión, pero a su vez promueve la discriminación de los países no miembros con la aplicación del arancel externo común con el efecto de aumento del libre comercio entre los países miembros de la Unión o de discriminación con los externos. La magnitud del impacto se observa en los cambios de lo que llama "efecto producción" y "efecto consumo", en los términos de comercio, y por último, en las economías administrativas.

El "efecto de producción" se refiere al desplazamiento en la compra de insumos domésticos caros a insumos extranjeros con costos más bajos y se les llaman efectos positivos, o efectos negativos cuando el desplazamiento se da del país con costos más bajos hacia el país con costos más elevados.

El "efecto consumo" se refiere a la sustitución de la demanda de bienes de los países que conforman la Unión Aduanera por bienes domésticos o extranjeros y su efecto positivo o negativo dependerá de la mejora en la eficiencia de asignación de recursos.

Ambos efectos actúan sobre los patrones y flujos de comercio mundiales.

El efecto en los términos de comercio se refiere a la variación de los precios relativos de importación y exportación, redistribuyendo el ingreso real entre los países miembros y no miembros de la unión.

Las economías administrativas se refieren a la eliminación de barreras no arancelarias como la gestión aduanal y demás trámites relacionados con la importación y exportación de mercancías a los países miembros de la Unión.

En una Zona de Libre Comercio que no establece un arancel común al resto de los países, los efectos serían distintos, a menos que los aranceles de cada país con el resto del Mundo se mantengan sin variación alguna.

1.1.5 Integración Complementaria vs. Competitiva

Entre esta corriente de estudio de la integración la mayoría se ha puesto de acuerdo en que la rivalidad es una desventaja y la complementariedad es una ventaja. Sus principales exponentes son Jacob Viner¹⁴ y J. E. Meade¹⁵.

La aportación de Jacob Viner¹⁶ a la Teoría de la Integración se centra en la conceptualización de "creación y desviación de comercio". La "creación de comercio" se refiere a la variación de los flujos comerciales propiciada por el establecimiento de una zona de libre comercio o unión aduanera, de un país con materia prima y mercancías con costos de producción más altos hacia un país con costos más bajos. Es decir, los insumos productivos ahora serían adquiridos a más bajos precios, puesto que se comprarían al país que dentro de la unión aduanera los ofrece a costos más bajos, generando más eficiencia en la producción.

Mientras que la "desviación de comercio" se refiere al efecto contrario, es decir, a la variación de los flujos comerciales del país que ofrece costos más bajos al que tiene costos más altos. En este caso porque aumenta la discriminación de los insumos y mercancías provenientes de un país externo a la unión aduanera aunque tenga costos más bajos por el arancel externo común que se aplica, aumentando el comercio de estos insumos proveniente de algún país miembro de la unión aduanera aunque tenga costos más altos que el país no-miembro.

Viner considera que, en la medida que las economías de los países aspirantes a la integración sean más complementarias que competitivas, serán mayores las ganancias que la formación de la unión aduanera. Viner define complementariedad y rivalidad como similitudes y diferencias en la producción de mercancías, pudiéndose dar una mejora en la eficiencia de economías competitivas si los costos de producción son disminuidos en el caso de que los países fuera de la Unión sean más competitivos. En el caso de que sean complementarias, la eficiencia productiva puede disminuir si ocurre discriminación de un tercer país. Por lo cual Viner concluye considerando que la unión entre economías competitivas será deseable si antes de la unión se

¹⁴ Jacob Viner, economista canadiense, realizó aportaciones en estudios de historia del pensamiento económico y en la teoría del comercio internacional.

¹⁵ James Edward Meade, economista británico, obtuvo el premio Nóbel de Economía en 1977 por sus aportaciones a la teoría del comercio internacional y los movimientos internacionales de capital.

¹⁶ Wionczek, Miguel S. "Condiciones de una integración viable". En "Integración de América Latina: experiencias y perspectivas". Fondo de Cultura Económica, Sec. de Obras de Economía. México, 1964. pp. XVII-XXXI.

producción mercancías semejantes y entre economías complementarias si se obtiene con la unión una mayor variedad de mercancías. Concluye señalando, que puede darse una modificación en el bienestar de las uniones aduaneras cuando hay un cambio en la localización de la producción.

Por otra parte R.G. Lipsey¹⁷ centra su análisis, en los efectos sobre las ganancias, de las uniones aduaneras, derivados de la sustitución en el consumo. Además, realiza una diferenciación entre la sustitución de países y la sustitución de bienes. En su análisis considera que las uniones aduaneras tenderán a generar pérdidas en países complementarios en los bienes que antes de la integración eran protegidos por aranceles. Lipsey¹⁸ concluye que una unión aduanera podrá tener un mayor incremento del bienestar mientras mantenga una proporción mayor del comercio con el país socio que con el resto del mundo y que la unión podrá tener un mayor bienestar mientras menor sea el volumen de su comercio exterior con el resto del mundo.

Mientras que Makower¹⁹ y Morton centran su análisis en las condiciones que pueden afectar las ganancias que han sido creadas gracias a la unión. Definen las economías competitivas como aquellas con razones de costos semejantes, y economías complementarias aquellas que tienen razones de costos no semejantes. Llegaron a la conclusión; que cuando hay creación de comercio, las ganancias serán mayores, a mayor diferencia entre los costos de producción de los dos países socios, siempre que sean economías complementarias.

Paralelamente Meade centra su análisis en el estudio de los factores que pueden aumentar o disminuir el volumen de comercio. Partiendo de representar aumentos o disminución de aranceles y observando los efectos en el bienestar, para concluir que las diferencias de bienestar económico dependen del cambio neto del volumen del comercio internacional.

Por lo cual generaliza algunas conclusiones: que la formación de una unión aduanera generará cierta expansión del comercio internacional y de esta expansión derivará una ganancia importante. Así mismo aun en caso de que al crearse una unión aduanera haya una desviación de comercio hacia una fuente externa más barata, como hay una disminución del precio de mercado de ese producto, habrá expansión de comercio que generará una ganancia económica que compensará el costo adicional de producción del comercio desviado, por lo cual también cobra importancia el grado en que la Unión aduanera tiende a expandir o contraer el comercio.

La unión aduanera tendrá más oportunidades de generar bienestar económico si las economías de los países socios son, en realidad, muy competitivas o similares, y en potencia, complementarias o distintos.

La formación de una unión aduanera tendrá mayores probabilidades de incrementar que de disminuir el bienestar económico mientras más altos sean los aranceles iniciales entre los países asociados.

¹⁷ Economista canadiense.

¹⁸ Bela, Balassa. "Hacia una teoría de la integración Económica". En Wionczeck, Miguel S. Op Cit. pp. 3-14.

¹⁹ Helen Makower, economista británica, trabajó "The British Control Coimission" en Alemania y después en Naciones Unidas, destacó por sus estudios en estadística y economía matemática.

Una unión aduanera tendrá mas éxito entre mayor peso tenga el comercio entre ambos socios, es decir, si cada uno es el principal abastecedor de exportaciones y el principal mercado para las importaciones, así mismo si las economías de la producción en gran escala pueden expandirse a costa de industrias similares en otras partes de la unión.

1.1.6 Integración interindustrial

Este tipo de integración se enfocó en los años sesenta y setenta sobre todo hacia los países en desarrollo puesto que se consideraba que la política comercial derivada de la teoría del comercio internacional no era aplicable a los países en desarrollo toda vez que no existían intentos reales de una integración económica entre algún país desarrollado con alguno en desarrollo, cada país buscaba la integración con países de un desarrollo económico afín. Su principal exponente es S.B. Linder²⁰.

Este tipo de integración se incluía en la teoría del crecimiento de la industria y se refiere principalmente a la unión o fusión de firmas en donde el objetivo es integrar estructuras industriales que se adapten a las necesidades de producción de cada país. Puede darse de diferentes formas, como complementación industrial, cuando se enlazan partes de función complementaria, por fusión con la combinación de varias partes y por adición incrementando la capacidad productiva. Esto puede darse también por la complementación industrial internacional cuando las unidades productivas pertenecen a dos o más países que producen una mercancía que se integra de insumos que cada uno produzca. El objetivo es lograr la especialización industrial incluyendo no sólo empresas, sino también regiones. Este tipo de integración es también un proceso continuo que lleva a diferentes etapas para lograr una mayor productividad y eficiencia.

Linder²¹ explica que existen diferentes modalidades como son la integración vertical; se establece continuidad en los procesos dentro de un territorio zonal aun con diferentes localizaciones y distintos niveles administrativos, horizontal; que es la concentración de empresas en una zona próxima con el objeto de reducir costos por la producción a gran escala, lateral; cuando hay diversificación de productos para aprovechar las instalaciones de maquinaria y equipo para disminuir los costos fijos; cuando en la estructura industrial se incluyen bienes o servicios necesarios para el proceso de producción, este tipo de integración se da preferentemente en los países en desarrollo para asegurarse el abastecimiento de algunos insumos como son la maquinaria y equipo.

1.2 FORMAS DE INTEGRACION

La integración presenta diferentes formas según los instrumentos de política comercial que se emplean para lograr el acercamiento entre los países, sin

²⁰ Staffan Burenstam Linder es economista sueco, profesor en la Stanford University Press de California y en Columbia University Press de Nueva York, fue diputado del Parlamento Europeo por el PPE.

²¹ Linder, S. B. "Uniones Aduaneras y desarrollo económico" en Wionczek, Miguel S. Op cit. Pp15-25.

embargo, existen diferentes tipos de clasificaciones según el autor que trata el tema, por ejemplo Tugores Ques²² menciona cuatro diferentes;

1) Acuerdo o área de Libre comercio, 2) Unión aduanera, 3) Mercado común y 4) Unión económica y monetaria.

Para Ramón Tamames²³ las formas son las siguientes: a) Sistema de Preferencias Aduaneras, b) Zona de Libre Comercio, c) Unión aduanera y d) Unión económica.

Chacholiades²⁴ integra las dos anteriores y establece cinco; A) Club de comercio preferencial, B) Área de Libre Comercio, C) Unión aduanera, D) Mercado común y E) Unión económica.

Por su parte Jaime Requeijo²⁵ es el que más formas de integración menciona siendo éstas:

Acuerdo preferencial
Zona de libre cambio
Unión aduanera
Mercado común
Unión económica
Unión monetaria
Y por último unión económica plena.

No obstante la clasificación más empleada es la de Bela Balassa²⁶ quien divide en cinco tipos de integración, según el avance en la liberación del comercio, estos son:

Zona o área de Libre comercio busca eliminar los aranceles y las restricciones cuantitativas o cuotas entre los países que realizan el acuerdo, sin embargo, los países mantienen sus aranceles y tarifas frente al resto del mundo. Un ejemplo es el objeto de estudio de esta tesis: el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM).

Unión Aduanera, además de las mismas características de la zona de libre comercio ésta incluye la libre movilidad de mercancías y la aplicación de un arancel externo común, para evitar que se lleve a cabo la triangulación del comercio²⁷.

En el **Mercado Común** se agrega la libre movilidad de factores, es decir, de trabajo y capital. La Unión Europea es un ejemplo del mercado común.

Otra forma de integración es la **unión económica** la cual cuenta ya con la libre movilidad de mercancías y factores, además, se agrega la armonización de políticas económicas para eliminar las distorsiones que la integración pueda

²²Tugores Ques, Juan. "Economía internacional: Globalización e integración regional." Mc Graw Hill/Interamericana, Cuarta Edición, España, 1999, 269p.

²³ Tamames, Ramón. "Estructura Económica Internacional", Alianza Editorial, Quinta Edición, Madrid, 1978, 534p.

²⁴ Chacholiades, Miltiades. "Economía Internacional", Mc Graw Hill Interamericana, Segunda Edición, México, 1993, 674p.

²⁵ Requeijo, Jaime. "Economía Mundial: un análisis entre dos siglos", Mc Graw Hill Interamericana, España, 1995, 379p.

²⁶ Bela Balassa. *Ídem.* 1-19.

²⁷ Es decir que la importación de bienes provenientes de países externos a la Unión Aduanera sean importados por el país con menor arancel exterior cambiando los flujos comerciales.

suscitar. En esta fase, además, se puede integrar la Unión Monetaria que busca disminuir costos de transacción como es el costo por el tipo de cambio de las monedas de los países pertenecientes a la unión. Aquí también la Unión Europea es un ejemplo a partir del 1 de enero de 1999.

La forma más avanzada es la **Unión Política** o **Integración Económica Total**. Pero estas diferentes formas de integración no necesariamente deben ser consecutivas o una debe ser premisa para la creación de otra, de hecho no todas las formas de integración necesariamente buscan llegar a la forma final de integración que es la unión política, en realidad pueden coexistir características de una forma de integración dentro de otra más o menos profunda (ver figura 1). Por ejemplo en el caso de la Unión Europea cuando crearon el Mercado Común Europeo ya contaban con órganos supranacionales, como el Parlamento o la Comisión Europea, que son propios de una integración más profunda como una unión económica o política.



Figura 1

Tal es el caso de la relación entre México y la Unión Europea que han establecido con el acuerdo firmado una zona o área de Libre comercio puesto que han decidido eliminar aranceles a la importación de mercancías entre ambos socios, pero sin alterar los aranceles que se aplican a otros países.

Finalmente estas diferentes formas de integración tienen un mismo objetivo: incrementar el bienestar mundial.

1.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN

Una primera ventaja sería la creación de comercio, que genera una mejor asignación de los recursos entre los países miembros ya que con la eliminación de aranceles se conseguirán productos más baratos provenientes del país perteneciente a la zona con menores costos. Mientras una desventaja será si hay desviación de comercio pues se reducirá el comercio con los países externos a la zona de integración aún cuando sus mercancías sean más baratas. Así la ventaja se determinará según sea más fuerte el efecto de creación o desviación de comercio.

En el caso de comercio entre países desarrollados y países en desarrollo ya ha sido manejado por varios autores²⁸ que concluyen en que las ventajas de la creación o desviación de comercio se aplican de igual forma entre países con diferente desarrollo económico. El desarrollo económico es el objetivo de los países subdesarrollados por lo cual éstos países se han esforzado por alcanzar la integración económica para asegurarse un mercado de gran magnitud para

²⁸ Balassa Bela, Kindelberger, Kitamura, Myrdal.

desarrollar nuevas industrias, además de que la creación de una unión fomenta el desarrollo económico incrementando el poder de negociación y reduciendo la vulnerabilidad con el exterior.²⁹

Por ejemplo, Wionczek considera que la integración es tan necesaria para los países desarrollados como para los países en desarrollo solo que ambos la requieren por razones diferentes, en el caso de los países desarrollados el objetivo es aumentar el tamaño del mercado para sus exportaciones así como conseguir costos más bajos, mientras que los países en desarrollo el objetivo es promover el comercio puesto que si solo se buscara el liberarlo únicamente reorganizaría la relación centro periferia en beneficio de los países con mayores ventajas dentro de la región.³⁰

Por otro lado, Linder quien conduce su estudio a manera de explicar el papel del comercio en el desarrollo económico distingue dos tipos de importaciones: unas son las necesarias para el mantenimiento de la producción, es decir, bienes que no se producen dentro del país pero que se requieren para el proceso de producción como bienes de capital y materias primas, y las importaciones para la expansión que pueden ser bienes de capital con el objetivo de una utilización plena del ahorro y la fuerza de trabajo y puesto que los países en desarrollo requieren en primera instancia al primer tipo de importaciones se enfrentan a la problemática de "déficit de divisas"³¹ en el caso de que la cantidad mínima necesaria de importaciones exceda a la cantidad máxima posible de exportaciones, esta última se refiere al hecho de que los países subdesarrollados tienen oportunidades limitadas para exportar sus mercancías hacia los países industriales por diversas razones, primero es necesario diferenciar dos tipos de exportaciones, materias primas y manufacturas. En el caso de las materias primas, estas dependen de la demanda, además de que están sujetas a la tendencia a la baja de sus precios internacionales. Y en el caso de las manufacturas, éstas dependen de la oferta interna de insumos para su producción y no son tan competitivas en el mercado internacional. Por lo cual en el caso de comercio de un país subdesarrollado con uno avanzado la política comercial debería incluir técnicas para evitar el déficit de divisas orientando las importaciones de lujo hacia las de insumos que permitan la utilización plena de la capacidad productiva (sin embargo, reconoce que para la teoría convencional no se deben poner restricciones a ningún tipo de importaciones). Mientras que en el comercio con países del mismo nivel de desarrollo se puede aplicar el libre comercio en su forma tradicional siendo la solución ideal la formación de una unión aduanera puesto que combina el libre comercio con algunos países mientras se conservan ciertas restricciones con otro grupo de países, además de que permite que haya desviación de comercio de una país avanzado a uno subdesarrollado sea miembro de la unión o no, siempre y cuando sea el más eficiente. Con lo cual se fusionan los dos conceptos creación y desviación de comercio en "desviación eficiente del comercio"; cuyo objetivo es promover el

²⁹ Balassa Bela. Op. cit.

³⁰ Wionczek, Miguel S. "Integración de América Latina" FCE. México 1964. Pp. XVII-XXXI.

³¹ Linder, Staffan Burenstam. "Uniones Aduaneras y desarrollo económico". En "Integración de América Latina" Miguel S. Wionczek. FCE. México 1964. pp. 15-25.

comercio de insumos con los países industriales a fin de ir eliminando las diferencias en los niveles de desarrollo.³²

Por su parte Hiroshi Kitamura³³ quien se enfocó al estudio de la integración económica regional en Asia pero con aplicación general a las regiones subdesarrolladas y en desarrollo, considera que puesto que el objetivo principal de cualquier país es optimizar el crecimiento económico para lograr el desarrollo económico, y puesto que este es una función de la formación real de capital. Los bienes de capital e inversión toman especial relevancia sobre todo para los países subdesarrollados que obtienen estos bienes del extranjero. Ahora bien el desarrollo económico contiene en sí un cambio continuo en la estructura de la producción y el comercio, y la integración económica permite aumentar el tamaño de los mercados y disminuir la dependencia comercial con el resto del mundo de un país a favor de una región permitiendo este desarrollo económico:

“En el caso de los países subdesarrollados que dependen principalmente de los países avanzados industrialmente, externos a la región para el abastecimiento de bienes de capital, la reducción de su dependencia respecto al comercio con el mundo exterior ocurrirá probablemente en el campo de los bienes de consumo y de otros bienes que pueden producirse con relativa facilidad en las áreas subdesarrolladas... Mediante la sustitución entre países se ve acrecentada la disponibilidad de divisas requeridas para la importación de bienes esenciales para el desarrollo procedentes del resto del mundo. Por lo tanto, suponiendo que el grueso de los bienes de capital se origina en países fuera de la región, la oferta de bienes de capital y la magnitud de la inversión puede acrecentarse considerablemente mediante la integración económica.”³⁴

Además, Kitamura agrega que si se consideran los efectos sobre el consumo además de los efectos de la producción los efectos de la desviación de comercio (sustitución de importaciones de un país de origen con costos bajos por importaciones con costos más altos) todos los países en su conjunto pueden beneficiarse de este arreglo sobre todo en el proceso de creación de ingreso que permita optimizar la obtención de divisas. Por lo cual a pesar de que los efectos de la integración en un país desarrollado no se reflejen inmediatamente, en la medida en que permite un aumento de los mercados promoverá la inversión en sectores donde puedan explotarse las economías de escala aumentando la inversión productiva y la productividad en la región.

Otra ventaja en cualquier tipo de integración económica es el aumento de las relaciones comerciales por lo cual el éxito de ella depende del impacto que tenga en los flujos comerciales de los países socios. Si al eficientarse la asignación de recursos entre los países socios se produce un aumento del comercio entre los países que pertenecen al acuerdo de integración y también un aumento del comercio con los demás países que no pertenecen al acuerdo.

³² *Ibíden*, pp. 15-25.

³³ Hiroshi Kitamura graduado de la Escuela de Economía de la Universidad de Osaka, es profesor de la Universidad de Tokio, trabajó para la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (Bangkok) y realiza estudios de comercio internacional y expansión de mercados.

³⁴ Kitamura, Hiroshi. La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas. En “Integración de la América Latina” Miguel S. Wionczek. FCE. México 1964. p 26-49

Una ventaja más es la creación de economías de escala, puesto que con la integración se logra aumentar el tamaño del mercado facilitando que se creen economías de escala en sectores de los mercados nacionales muy pequeños a través de la eliminación de barreras no arancelarias³⁵. Pudiendo ser éstas internas al disminuir los costos medios de producción, y externas gracias al aprovechamiento de recursos del exterior.

Así mismo, otra ventaja más es la competencia que se logra con la integración, así pueden coexistir en el mercado empresas nacionales líderes en un sector con empresas extranjeras en las mismas condiciones evitando que se desarrollen grandes oligopolios. Así al aumentar la eficiencia económica se logran beneficios al consumidor.

Además, están los incentivos que se crean para que las empresas renueven sus técnicas de producción y se vuelvan más eficientes, también el incentivo para nuevas inversiones, puesto que al tener libre circulación de capitales, éstos podrán dirigirse a las regiones o sectores donde antes eran escasos y que ahora serán más rentables, bien sea por la necesidad de renovar el aparato productivo para ser más competitivas o porque las expectativas de inversión en ciertos sectores son más atractivas que las existentes en su economía doméstica.

También otra ventaja es el aumento de la capacidad de negociación del bloque al que se integra siempre y cuando los intereses nacionales correspondan a los del bloque en conjunto, su peso político en foros internacionales será mejor que actuando como un país solo. Así mismo se pueden desarrollar proyectos regionales que no podrían ser llevados a cabo por un solo país.

Por otro lado, entre las desventajas tenemos un impacto desigual en los sectores económicos así como en las distintas regiones del bloque comercial. Puesto que al liberarse el comercio abre un cambio en la estructura sectorial del producto pues mientras podrán crecer los sectores en los que se es más competitivo, los sectores en que otro país socio ofrece precios más bajos tenderán a desaparecer con la consecuente desaparición de empresas y la presión social que esto conlleva. En aras de la especialización a la que nos lleva la liberación comercial.

Al respecto nos dice Muñoz de Bustillos *"...el impacto negativo de los procesos de integración será mayor cuanto más importante sea el comercio interindustrial generado tras el acuerdo, ya que es este tipo de comercio el que supone la utilización de distintos factores, y el que en muchos casos se caracteriza por una fuerte especialización espacial"*.

Es decir, que depende de la capacidad de cada país para generar encadenamientos productivos de diferentes sectores que empleen una combinación diversa de factores productivos para evitar una especialización tan sesgada que afecte a un gran número de personas beneficiando a unos cuantos. Por lo cual siempre habrá sectores y países perdedores en la medida que no tengan capacidad de competencia.

Así mismo otra desventaja se da si antes de la integración no se han consolidado sectores estratégicos del país o esta en vías de consolidación pues

³⁵ Las barreras no arancelarias se refieren a las trabas para el comercio en materia de legislación, gestión y administración aduanal, etiquetado, normas de salud, seguridad o higiene.

con el ingreso de la competencia su desarrollo será más complicado si hay algún país socio que sea más competitivo o que ya tenga consolidado ese sector.

Igualmente otra desventaja un tanto más subjetiva es la pérdida de soberanía o identidad nacional a medida que avanza la integración, es decir, se pierde la capacidad en la toma de decisiones para cada grupo o nación que pertenezca al bloque.

1.4 ¿CÓMO MEDIR GANANCIAS Y PÉRDIDAS?

Como el objetivo final de la integración es el aumento del bienestar económico, en el caso de la integración el bienestar económico se verá alterado por un lado por un cambio en el volumen cuantitativo de los artículos producidos, y por el otro, por el grado de discriminación entre los bienes nacionales y extranjeros, así mismo por una redistribución del ingreso entre los habitantes de los diferentes países, y por una redistribución dentro de los países individuales.

Bela Balassa³⁶ agrega los conceptos de eficiencia estática que es la producción óptima dentro de su frontera de posibilidades de producción y la eficiencia dinámica al ocurrir un desplazamiento de la frontera en dirección contraria al origen. Considera que para evaluar la integración económica se debe de usar la eficiencia dinámica tomando en cuenta los cambios en la eficiencia de la distribución de recursos en sentido estático, además del impacto de la integración sobre la distribución del ingreso, sobre los modelos regionales y sobre la estabilidad de las economías participantes.

Por su parte, Meade³⁷ considera que la mejor forma de medir los beneficios de la integración es mediante la creación y desviación de comercio y puesto que los beneficios o pérdidas dependen de la diferencia de los precios y de su efecto en el costo unitario, la variación se obtiene mediante los cambios en el volumen del comercio y diferencias en los costos, los efectos de producción pueden ser estimados como la suma de comercio creado multiplicando cada artículo por las diferencias en los costos unitarios. Por consiguiente, si las diferencias en los costos unitarios son considerablemente mayores para mercancías en las cuales se haya creado comercio que en los bienes que han sufrido desviación de comercio es posible que la unión aduanera produzca un efecto benéfico en la eficiencia mundial.

Por otro lado, Viner propone que se puede medir la creación o desviación de comercio mediante la multiplicación de cada valor del comercio desviado por el incremento del costo unitario del comercio, y con la multiplicación del valor de cada elemento del comercio de nueva creación por la disminución del costo unitario de dicho comercio, sin embargo, se consideró que este cálculo no refleja cuestiones como la utilidad la satisfacción y el bienestar económico al sustituir los bienes de consumo y solo se puede emplear este método en el caso de tener una oferta elástica de mercancías.

³⁶ Bela Balassa. "Hacia una teoría de la integración económica". En "Integración de América Latina" Miguel S. Wionczek. FCE. México 1964. pp. 3-15.

³⁷ Wionczek, Miguel S. "Condiciones de una Integración viable". En "Integración de América Latina". FCE. México 1964. pp. XVII-XXXI.

Muñoz de Bustillos menciona que en el Informe Cecchini³⁸ se trata de evaluar el impacto de la eliminación de las barreras comerciales: físicas, técnicas y fiscales distinguiendo los beneficios directos; aumento del comercio y los beneficios indirectos; reducción del costo de producción como resultado de la creación de economías de escala por el aumento del mercado y el aumento de la productividad gracias al aumento de la competencia. Además de que menciona que los estudios se limitan a evaluar el éxito de las integraciones a través de la eficiencia asignativa y de la eficiencia productiva, sin tomar en cuenta efectos en la distribución u otras "variables extraeconómicas" que afectan el bienestar de la población.

Finalmente podemos definir la integración económica como la unión, en cualquiera de sus modalidades, formas o relaciones, de dos economías complementarias o competitivas, de manera natural o estratégica para suprimir medidas proteccionistas de comercio entre ellas y generar cadenas productivas.

Como el principal objetivo de la integración económica es lograr crecimiento y desarrollo, y el actual modelo económico en su política comercial se basa en la promoción de las exportaciones pues el objetivo es crear comercio para obtener mutuos beneficios, el método que en el presente trabajo se empleará para medir el éxito del TLCUEM es la creación o desviación de comercio entre ambos socios.

³⁸ A mediados de los ochenta se creó un grupo de trabajo para evaluar el impacto de la eliminación de barreras comerciales para la creación del Mercado común Europeo en 1992.

CAPITULO 2

EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA Y SU RELACIÓN ECONÓMICA CON MÉXICO

"...las relaciones comerciales entre Europa y México siempre han sido positivas en el pasado. Ayer nos habríamos podido ahorrar el informe Lannoye sobre el chocolate si los mejicanos no nos hubiesen regalado en el pasado el cacao. Por lo demás, la palabra chocolate –"xocolatl"– es una palabra mexicana. Esta experiencia del pasado nos va a ser sin duda de ayuda también en el futuro para ampliar las relaciones con México."

Linkohr (PSE)

CAPITULO 2

EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA Y SU RELACIÓN ECONÓMICA CON MÉXICO

La Unión Europea (UE) es por excelencia el mejor ejemplo de integración, pues ha pasado por todos los niveles o intensidades de este proceso y es el único bloque que ha llegado a una unión monetaria aceptada por la mayoría³⁹ de los países europeos, debido a ello este capítulo inicia con el proceso de integración de la Unión Europea a fin de tomar en cuenta su importancia a nivel mundial y particularmente en la relación con México.

El objeto de estudio de esta tesis se centra en el proceso de integración de mercados en la modalidad zona de libre comercio mediante el Tratado que firmaron México y la Unión Europea (TLCUEM) por eso en la segunda parte de este capítulo se analiza la política comercial entre ambos socios para ubicar las asimetrías y prioridades que tanto la UE como México se asignan en el marco de su relación comercial.

2.1 ANTECEDENTES DE LA UNIÓN EUROPEA

Finalizada la Segunda Guerra Mundial, sin duda el continente europeo fue el más devastado tanto en pérdidas humanas como en infraestructura e instalaciones, estimada en 3 millones de dólares⁴⁰ a lo cual siguió un periodo de recesión económica en Europa, propiciada además de la guerra, por los perdurables efectos de la depresión de 1929-1933, que se evidenciaba por la caída de la producción industrial a menos de la mitad de la que existía en 1938, además, la renta real había disminuido entre el 20% y el 30% en los países de Europa, como Francia, Bélgica e Italia y en el caso de la RFA casi un 40%⁴¹. Además, el volumen de los intercambios comerciales se vio mermado, por la inconvertibilidad de las monedas europeas, limitándose a abastecer las necesidades básicas de la población. Todo esto, aunado a las pérdidas de las cosechas en Europa por el frío invierno de 1946-1947, hizo vislumbrar a los Estados Unidos una forma de restablecer la economía europea otorgándole préstamos que si bien no eran prestamos atados de manera formal, el principal proveedor sería EU por el nivel industrial con el que contaba. Así EU difunde a Europa incluida la URSS⁴², una propuesta elaborada por el General George C. Marshall de ayuda económica para la

³⁹ Doce de los veinticinco Estados miembros han adoptado como moneda única el euro. Los países que lo adoptaron en el momento de su lanzamiento (como moneda virtual) el 1 de enero de 1999 fueron Austria, Alemania, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal. Grecia adoptó el euro el 1 de enero 2001. El cual comenzó a funcionar como efectivo a principios de 2002.

⁴⁰ "Introducción a la Unión Europea". Rafael Bonete Perales y Muñoz de Bustillos pp. 51.

⁴¹ Bonete Perales y Muñoz de Bustillos. *Op. Cit.* Pág. 600.

⁴² Aunque más adelante la URSS rechazó la ayuda económica por considerarla un instrumento imperialista.

recuperación sostenida de la economía europea que condicionaba a los países europeos a llegar a un acuerdo para decidir cuáles eran sus necesidades y el papel a asumir, pues los países adquirirían en el mercado estadounidense los bienes necesarios para su recuperación generando en las empresas norteamericanas un aumento en la demanda efectiva con su respectivo efecto multiplicador en otros sectores, generando más empleos americanos y un crecimiento económico, eliminando así el peligro de que la recesión golpeará a EU. La ayuda económica no sólo fue otorgada para fines económicos sino también para efectos políticos ante lo que llamaban la amenaza del comunismo, que ganaba adeptos en Europa Occidental.



Mapa 1

Mapa de la Unión Europea-27 (en oscuro) y Turquía país candidato.

Fuente: Comisión de la Unión Europea.

http://ec.europa.eu/avservices/download/photo_download_en.cfm?id=165031

Así los países de Europa fueron beneficiados con una ayuda económica que alcanzaba aproximadamente un 5% de su PIB, destinando los países europeos la ayuda económica de la siguiente forma; 27.3% a compra de materias primas, 26.5% material militar, 25.8% compra de trigo, otros alimentos y abonos, 12.5% productos petroleros 8% productos metalúrgicos no férreos y productos

siderúrgicos.⁴³ Entre 1948 y 1952 el Plan Marshall aportó aproximadamente 13.150 millones de dólares.⁴⁴

Europa creó la Organización Europea de Cooperación Económica (posteriormente OCDE) en junio de 1947 que se encargó de gestionar la ayuda económica y que dos años más tarde crearía la Unión Europea de Pagos (UEP) que tenía las funciones de caja de compensación, para realizar las compensaciones de comercio exterior de forma multilateral para solucionar la escasez de divisas, y de mecanismo de crédito para potenciar los intercambios comerciales del continente. La importancia del Plan Marshall reside en que vislumbró la necesidad de los países de Europa de coordinarse y cooperar para el desarrollo de sus economías.

2.1.1 El Tratado de París

Desde la implementación del plan Marshall, muchos procesos han sido dirigidos a la integración de Europa. Uno de ellos fue la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) antecedente de dicha unión.

Con el tratado de París, firmado el 18 de abril de 1951, se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Este proyecto elaborado por el comisario general del Plan de Desarrollo francés, Jean Monnet y el ministro de Asuntos Exteriores de Francia, Robert Schuman consistía en la creación de un mercado común para el sector del carbón y del acero solucionando el problema entre Francia y Alemania por la región del Sarre y la cuenca del Rhur en Alemania y asegurando la producción racional para satisfacer la demanda de las economías europeas. A esta propuesta se unieron Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo (que en 1948 habían creado el BENELUX, otro de los antecedentes de la UE.) e Italia.

Si se hubiera seguido este proceso de integración la Unión Europea contemporánea habría sido mucho más lenta, pues la integración sectorial demandaba mayor tiempo de análisis sector por sector de cada país involucrado. Después de estos intentos de cooperación el deseo de formar una unión⁴⁵, sobre todo aduanera, se hizo más evidente. Y se puede afirmar que el éxito de la CECA fue determinante para la creación de la UE.

⁴³ Ídem pp.53.

⁴⁴ Los principales beneficiarios fueron Reino Unido (3 176 mill.), Francia (2 706 mill.), Italia (1 474 mill.), Alemania Occidental. (1398 mill.), Países Bajos (1079 mill.), Grecia y Austria (700 mill. cada uno).

⁴⁵ Se pueden considerar tres grupos de partidarios por diferentes modalidades de integración: Francia prefería la integración por sectores, debido al éxito de la CECA, Reino Unido que prefería únicamente la supresión de barreras al comercio, y Alemania, Bélgica y Holanda que vislumbraban el avance de la integración más allá de la supresión de las barreras comerciales.

2.1.2 El Tratado de Roma

En 1952 en el contexto internacional de la Guerra de Corea, se intentó crear la Comunidad Europea de Defensa (CED) que no fructificó, pero el Plan Beyen⁴⁶, preparado por el Ministro holandés de Asuntos Exteriores, ya proponía la creación de una Comunidad Europea. El mismo ministro presentó un programa de integración económica paralelo y complementario a la CED, que más tarde fue recogido por el Memorándum del BENELUX, que proponía una integración económica general y la creación de un mercado común europeo, enviado a los países restantes de la CECA. La CED no prosperó pero el plan Beyen sirvió como base en los siguientes intentos de integración económica.

Así los países de la CECA se reunieron en Messina acordando que una Comisión de expertos estudiaría la propuesta analizando los problemas específicos de integración.

El "Informe Spaak"⁴⁷, el cual enumeraba las ventajas de la creación de una unión aduanera y las áreas que se incluirían, tenía como objetivo la creación de un mercado común, esto mediante la cancelación de aranceles dentro de la comunidad y la implementación de un arancel común al exterior, basándose en la idea de que una Europa dividida frente al poderío de EU y de un bloque socialista en crecimiento, no podría salir adelante sin la creación de un mercado común, sirvió como base para la creación de la CEE.

El Tratado de Roma firmado el 25 de marzo de 1957 por Alemania Federal, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo, dio origen a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).

La parte institucional de la Comunidad Económica Europea se estableció mediante un Consejo de Ministros, integrado por un representante de cada miembro, una Comisión que propone legislaciones, proyectos de presupuesto, gestionar créditos etc. Un Parlamento Europeo con representantes de cada parlamento de cada país europeo que controla tanto a la comisión como al consejo. Tribunal de justicia, compuesta por diversos jueces de todos los países miembros que sienta las bases del derecho comunitario y para finalizar el Consejo Europeo formado por los jefes de estado de los países miembros; dada su composición ha servido como foro para discutir los grandes temas

⁴⁶ En resumen, consistía en la supresión gradual de los derechos aduanales y de restricciones cuantitativas en plazos progresivos, el establecimiento de un arancel común a terceros, y la creación de un fondo europeo de ayuda para minimizar los efectos de la liberalización comercial.

⁴⁷ Elaborado por Paúl Henri Spaak ministro de Asuntos Exteriores de Bélgica, en resumen el informe analiza las ventajas derivadas de la creación de un mercado común *como un mecanismo para evitar producciones antieconómicas*, el aprovechamiento de los recursos, la producción en gran escala y la participación de un pequeño número de Estados, además de establecía una política para el mercado común incluyendo corrección de distorsiones.

nacionales. El objetivo principal de la CEE era la formación del Mercado Común.

La Unión Aduanera Europea se formó mediante la supresión de barreras económicas entre los miembros de la comunidad y el establecimiento de un arancel exterior para la formación del mercado común en un periodo transitorio de doce años y dividido en tres etapas, mediante una serie de procesos verticales como horizontales como fueron:

- La defensa de la competencia intracomunitaria
- La adopción de una política comercial común frente a terceros.
- La política común en el sector agrícola y en transportes (que no fructifico)
- Coordinación de políticas económicas.
- Prevención de desequilibrios de las balanzas de pagos
- La creación de un fondo social para mejorar el empleo y el nivel de vida de los trabajadores.
- Y la creación de un Banco Europeo de Inversiones.

Todo esto teniendo en cuenta los múltiples problemas entre las naciones para su integración, desde problemas políticos internos hasta concepciones distintas de integración estableciendo calendarios específicos escalonados y cláusulas de salvaguarda para amortiguar los efectos negativos de la aplicación del Tratado. Además de que se previeron mecanismos para pasar de una etapa a otra del periodo transitorio, la primera etapa concluyo al final del cuarto año por unanimidad del consejo con lo que quedaron establecidos en cuatro años las otras dos etapas que, además, incluyeron la adopción de los programas de política económica a mediano plazo; el primero de 1962 a 1966 y el segundo de 1967 a 1970, al terminar el periodo transitorio se dio inicio al "estadio de mercado común".

El proceso de integración planteado es el único hasta ahora implementado y se ha llevado a cabo a través de diversas etapas divididas en doce años, para pasar a la siguiente etapa el consejo de ministros debía aceptar unánimemente que habían cumplido lo esencial de la etapa en curso el tratado debería encontrarse en pleno funcionamiento a partir de 1970.

El 5 de marzo de 1970 la Comisión de las Comunidades Europeas dio a conocer el proyecto de creación de la Unión Económica y monetaria en tres etapas; etapa preliminar de 1970 a 1971, etapa preparatoria de 1972 a 1975 y la etapa de puesta en práctica de 1976 a 1978.

La primera etapa (1970-1971) consistió en la adopción del tercer programa de política económica a mediano plazo (ya se habían cumplido dos con anterioridad). Se estableció un calendario para la eliminación progresiva de las restricciones cuantitativas y otro para la reducción progresiva hasta la eliminación de los aranceles vigentes el 1 de enero de

1957 además de que se manifiesta en oposición a las prácticas monopólicas, aún las estatales. A partir de 1971 se confrontarían los proyectos de presupuestos nacionales para armonizar las políticas de gasto, la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo incluyendo medidas de armonización fiscal de intereses dividendos y beneficios, y la generalización del IVA para evitar la distorsión de los flujos financieros y comerciales. Además, se estableció un mecanismo de ayudas financieras para prevenir problemas de balanza de pagos y un margen de fluctuación de las monedas.

En la segunda etapa (1972-1975) se definió en forma común las orientaciones de la política coyuntural y presupuestal, se adoptaron disposiciones nuevas para el acceso a los mercados de capitales, se continuó con la armonización fiscal, del IVA y del impuesto sobre sociedades. Se estableció una limitación para las variaciones de las cotizaciones de las monedas de los países miembros y se elaboraron las líneas generales de la política de crédito por los gobernadores de los bancos centrales. Esta etapa se caracteriza por la búsqueda de la estabilidad monetaria, para esto fue creado el Fondo Europeo de Cooperación Europea (FECOM) y se empezó por implementar, lo que se conoció como "La serpiente del túnel", en 1979 se crea el Sistema Monetario Europeo con el objetivo buscar una paridad mas o menos estable entre las monedas europeas dando paso a una "canasta de monedas" o serpiente que se refería a límites de oscilación entre las monedas de la unión, antecedente del ECU. Después, ante la inoperatividad de la serpiente, se integró un Sistema Monetario Europeo bajo un tipo de acuerdo más flexible. Es así como se crean las instituciones y los convenios que llevaron a la creación del Sistema Europeo de Bancos Centrales y los ECUs como moneda virtual de la Unión. Esta última se adoptó ante la necesidad de estabilizar los mercados de divisas dentro y fuera de la Comunidad. Con una sola moneda como unidad de cuenta se ingresó en una disciplina monetaria comunitaria que culmina con una primera crisis monetaria intraeuropea en septiembre de 1992 al aumentar Alemania su tasa de interés y no poder mantenerse dentro de los límites convenidos.

La tercera etapa a partir de 1976 se caracteriza por la creación de "El libro blanco", el cual no es sino un informe con una serie de medidas macroeconómicas, fiscales, monetarias y comerciales para transformar a los doce mercados de la comunidad y homogeneizar al mismo mercado, lo que culminó con el establecimiento de un verdadero mercado único.

Con el Tratado de Roma surgen las normas y metas para la integración de las economías europeas mediante acuerdos básicos como la cancelación paulatina de aranceles, legislaciones comunes en comercio, la aplicación de un arancel externo común y la creación de un banco central común, estas primeras metas se cumplieron rápidamente.

Así mismo se le dio un trato especial a la agricultura, pues no se confiaba en la libre competencia, se creó una organización de los mercados agrícolas de los países miembros y en dos años se estableció la Política Agrícola Común (PAC) que entró en vigor en 1961, sustentado en el plan Mansholt, el cuál sentó las bases para una libre circulación de productos agrícolas, creó, además, el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA). De esta forma se conformo un Mercado Común Europeo, mediante decisiones comunitarias, con reglas de unanimidad y respetando la soberanía de cada país.

Otras disposiciones tomadas fueron las políticas de transporte comunes que sin embargo, no fructificaron y se dejaron de lado, coordinación de las políticas económicas y prevención de los desequilibrios de las balanzas de pagos; acercamiento de las legislaciones nacionales, creación de un fondo social para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y elevar su nivel de vida, la libre circulación de factores y la constitución de un Banco Europeo de Inversiones. En 1983 se inicia el establecimiento de una política pesquera comunitaria. Así mismo se crearon los Fondos Estructurales que incluye gastos destinados a disminuir las diferencias de los niveles de desarrollo de las comunidades y comprende; fondos destinados al desarrollo regional (FEDER), el fondo social europeo (FSE), dedicado a las mejoras de las estructuras agrarias (FEOGA-Orientación), los fondos para las mejoras de las estructuras del sector pesquero a través del Instrumento financiero de Orientación pesquera y por ultimo el Fondo de Cohesión.

Otro de los logros importantes de la Unión es la firma del Acta Única Europea en 1986 (entra en vigor al siguiente año) y la modificación y ampliación de las facultades de las instituciones de la UE, además de que integra políticas de medio ambiente, de investigación y desarrollo tecnológico, asuntos sociales y da inició al tema de establecer una política exterior común. En 1987 Se adopta una plataforma común de seguridad.

En 1990 se convocó a una conferencia intergubernamental sobre la Unión Económica y Monetaria donde se planeó que la Unión Política se realizara de manera simultánea al Mercado Único Interior y la segunda fase de la Unión Monetaria, la Unión política tuvo que esperar.

2.1.3 El Espacio Económico Europeo

Algunos países no miembros de la CEE, o renuentes a ella pues buscaban la integración de sus economías solo en el plan comercial o porque requerían de la aprobación nacional (el caso de Noruega y Dinamarca), encabezada por Inglaterra se unieron mediante la creación de una zona de libre comercio (EFTA o AELC en español). Así Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza firman en enero de 1959

el convenio que conforma el EFTA como respuesta al Tratado de Roma pues el RU consideraba que era más importante la ampliación de los mercados comerciales únicamente mediante la eliminación de las barreras comerciales. Además, razones políticas también dieron origen a la EFTA puesto que Inglaterra quería seguir manteniendo su soberanía y su papel de potencia líder en Europa. En 1961 ingresa Finlandia y en 1970 Islandia.⁴⁸

Del EFTA se desprenden tres naciones que se anexan a la unión Europea (Reino Unido, Irlanda y Dinamarca) firmando los tratados de adhesión a la UE Dinamarca, Irlanda, Reino Unido en 1972, (Noruega también había solicitado su adhesión, sin embargo, no ratificó el tratado en 1972 después de someterlo a referéndum), constituyendo la primera ampliación de las Comunidades conocida como la ampliación atlántica. Reino Unido dirigió los pasos de la EFTA como una estrategia para su adhesión a la CEE, sin embargo, se enfrentó continuamente a la oposición Francesa. A pesar de la adhesión de Inglaterra se decidió continuar con la EFTA por significar una forma de integración económica en la que participaran aún economías que no deseaban pertenecer a la UE, por lo que en 1973 la CEE y la EFTA inician la aplicación de "preferencias arancelarias" entre los países de ambos bloques.

En 1991 ambos bloques firman el Tratado que a partir de 1993 conformará el Espacio Económico Europeo que establece un área de libre comercio entre ambos bloques además de que se extienden algunos principios básicos de la UE como son el derecho comunitario y las normas básicas del mercado común. En 1995 otros dos países de la ALEC; Austria y Suecia se incorporan a la UE.

2.1.4 El Tratado de Maastricht o Tratado de la UE

A partir de los 80 se da la ampliación mediterránea, Grecia que se adhiere en 1981, España y Portugal en 1985 conformando la Europa de los 12.⁴⁹

El 12 de junio de 1990 se convocó una conferencia sobre la Unión Monetaria para establecer los pasos que los llevarían a la unificación de la moneda y en esta se propuso otra conferencia para la redacción de una nueva constitución comunitaria, después de la reunificación alemana, se inició en diciembre de 1990 la Conferencia sobre la Unión política definiendo la entrada en vigor de ésta en enero de 1993.

Con la firma del Tratado de Maastricht, en febrero de 1992 crean la Unión Europea, y entró en vigor el 1 de noviembre de 1993, los primeros en ratificarlo fueron Francia e Irlanda, Dinamarca después de

⁴⁸ Actualmente la integran Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

⁴⁹ Actualmente la Unión Europea esta conformada por 25 países: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia.

someterlo dos veces a referéndum, los últimos fueron Gran Bretaña y Alemania.

Se reconocen las metas alcanzadas y se establecen nuevas; se busca una mayor integración y un mayor poder de acción de los órganos de gobierno de la comunidad. Se establece la ciudadanía europea, la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la Cooperación en materia Judicial y de asuntos internos.

La unión monetaria fue otro gran salto a la integración europea pues implicaba la creación de una moneda única y el establecimiento de una política monetaria manejada centralmente.



Mapa 2

Mapa de la UE antes de la ampliación de 2004 y los países candidatos (en oscuro).

FUENTE: Servicios Audiovisuales de la UE "en línea".

http://ec.europa.eu/avservices/download/photo_download_en.cfm?id=165031

Se establecieron tres etapas la primera a partir del 1 de julio de 1990 con el libre flujo de servicios e inversiones, la segunda etapa a partir del 1 de enero de 1994 se estrecha la cooperación entre los bancos centrales de los países miembros y se funda el Instituto Monetario Europeo (IME) que se encarga de coordinar la política monetaria. Además, los países miembros se comprometieron a cumplir con ciertos criterios macroeconómicos para hacer más posible la integración monetaria:



Figura 2

1. La inflación no debe ser mayor al 1.5% con respecto a los tres países con las tasas más bajas del año anterior.
2. Las Tasas de interés a largo plazo no deben superar el 2% más que las de los tres países con tasas más bajas el año anterior.
3. El tipo de cambio debe haber sido estable en los dos últimos años y no haber devaluado en ese periodo.
4. El déficit presupuestal no debe ser de más del 3% del PIB.
5. La deuda pública debe ser menor al 60% del PIB.

L'euro : la monnaie unique. Fuente:
http://ec.europa.eu/avservices/download/photo_download_en.cfm?id=165031

En la Tercera Etapa se funda el Banco Central Europeo y se fija el 1 de enero de 1999 para la entrada en circulación del Euro. Dinamarca, Gran Bretaña y Suecia deciden no ingresar a la Unión Monetaria mientras que Grecia e Italia no habían logrado los criterios de Maastricht. (Ver mapa 3)



Mapa 3

Mapa de la zona euro: en oscuro los Estados miembros que utilizan el euro; con estrella los Estados miembros que al 1º mayo de 2004 no utilizaban el euro. Servicios audiovisuales de la Unión Europea.

Fuente: http://ec.europa.eu/avservices/download/photo_download_en.cfm?id=165031

En la siguiente tabla obtenida de la página oficial de la Unión Europea podemos observar como ha sido el curso de la moneda única y su aplicación práctica, pues como podemos ver en el mapa anterior, no todos los países iniciaron el uso de la moneda única el 1 de enero de 1999, pues algunos debían realizar referéndum según sus marcos legales.

Tabla 1	
La ruta de la moneda única	
1998	Inicia el funcionamiento del Banco Central Europeo en

1 de julio.	Francfort, Alemania, cuya labor fundamental será gestionar la política monetaria del euro desde el 1 de enero de 1999.
31 de diciembre	Se da a conocer la tasa de conversión del euro con relación a las monedas nacionales.
1999 1 de enero.	El euro se convierte en la moneda única de los 11 países integrantes de la unión económica y monetaria. Los ciudadanos de la UE podrán abrir cuentas bancarias en euros y podrán pagar en euros con tarjetas de crédito y cheques, aunque el dinero en efectivo que utilizarán será su moneda nacional.
4 de enero	Primera cotización del euro en los mercados de cambio de divisas.
2002 1 de enero.	Comienzan a circular los billetes y monedas en euros simultáneamente con las monedas nacionales.
1 de julio.	Fecha límite para retirar de circulación todos los billetes y monedas nacionales para que el euro quede como moneda única.

Fuente: <http://www.europa.eu.int>

Estos criterios macroeconómicos crearon un periodo de recesión en la Unión, aumentó el desempleo y los recursos destinados para resolver los problemas de la integración fueron disminuidos para destinar mayores fondos a la promoción de la integración monetaria.⁵⁰

2.1.5 El Tratado de Ámsterdam

En 1994 se firman los tratados de adhesión de Austria, Finlandia, y Suecia conocida como la ampliación nórdica. Llegando a 15 países miembros la Unión Europea.

Durante los últimos cuatro años la UE se enfocó en la integración económica y monetaria, por lo que muchos aspectos sociales se quedaron rezagados y debido al contexto internacional y a los propios problemas estructurales de la economía europea como el desempleo, siendo culpado el proceso de integración, principalmente en Alemania debido a la reunificación pues la absorción de la economía de Alemania

⁵⁰ Ma. Cristina Rosas. "México y la política comercial externa de las grandes potencias". UNAM-Porrúa México 1999.P 143.

Oriental significó una desaceleración de su economía dejando de ser una de las economías de arrastre de la UE.

El 2 de octubre de 1997 se firma el Tratado de Ámsterdam que entró en vigor el 1 de mayo de 1999. En este Tratado se retomaron los temas pendientes del Tratado de Maastricht, como la reorganización del procedimiento para la toma de decisiones, y el tema de la política exterior y de seguridad común, en la cual se contemplaban temas muy importantes como la energía y protección civil. Otros de los temas importantes contenidos en el tratado son los referentes a la reestructuración de las instituciones, el ámbito de participación de la ciudadanía, y la futura ampliación. Se reconocieron plenamente los principios de libertad, democracia, derechos humanos y las libertades fundamentales de los ciudadanos y se estableció un mecanismo de control de los Estados miembros en caso de violación de estos derechos.

Contiene también disposiciones para la cooperación en materia de justicia, penales y de asuntos internos. Así como actualizaciones de los tratados de la CEEA, de la Energía atómica y de la CEE. Se dedica un título al tema del empleo haciendo contrapeso como política social, al enfoque netamente económico del tratado de Maastricht, además de que incorpora temas como la política ambiental comunitaria, salud pública, y el de defensa de los consumidores.

Además, el tratado establece la reforma institucional, la toma de decisiones de la Comunidad, y crea el marco jurídico para el ingreso de futuros miembros así como las posibles modificaciones a las instituciones a medida que aumente el número de miembros por otras ampliaciones.

2.1.6 El Tratado de Niza

El Tratado de Niza fue firmado el 26 de febrero de 2001. Contiene modificaciones a los tratados constitutivos de la UE⁵¹, Modificaciones al Sistema Europeo de Bancos Centrales y al Banco Central Europeo, y la Declaración conjunta de la Carta de los Derechos Fundamentales.

En diciembre de 2000 se reunió el Consejo de Europa para resolver el problema de los votos de cada país, que implican el peso de cada uno en la Comunidad y sus instituciones con miras a las próximas ampliaciones. Pues la distribución de los votos tiene que ver con la capacidad de aceptar o bloquear decisiones importantes. En ese entonces la Comisión Europea se componía de veinte miembros, dos de cada uno de los países más poblados y uno para los demás, pero con la ampliación en puerta se crearía un aparato burocrático enorme y poco funcional para la toma de decisiones.

Los principales aportes del este Tratado son el establecimiento de los principios y métodos de evolución de las instituciones en los

⁵¹ Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, Tratado de la Comunidad Europea de la Energía Atómica, Tratado de la Comunidad Europea y Tratado de la Unión Europea.

próximos años a fin de asegurar un buen funcionamiento y una toma de decisiones adecuada a medida que la UE se ampliara. En lo referente a la ponderación de votos en el Consejo de la Unión (en la que están representados los gobiernos de los estados miembros), en ese entonces se requería la unanimidad de los votos para la toma de decisiones pero se vislumbraba que con las ampliaciones sería muy difícil alcanzar acuerdos por unanimidad, y con el tratado de Niza se acordaron algunos temas, en unos 30 sectores (servicios y propiedad intelectual entre otros) para los cuales solo sería necesaria la mayoría calificada⁵² pero se preserva la posibilidad de veto en las grandes políticas comunitarias como los impuestos, las reglas para el seguro social y el tema de medio ambiente y un veto parcial o temporal en los temas de migración, cohesión y asilo. Se planteó que la Comisión Europea para 2005 solo tuviese un solo representante por país miembro hasta llegar a 27 y a partir de ahí se establecerá un sistema rotativo igualitario entre los países miembros. Así mismo el Parlamento Europeo llegaría a un máximo de 732 de forma progresiva según la ampliación de la UE. En resumen prepara las instituciones de Europa para el proceso de ampliación de la UE.

Paralelo al Tratado se incluye la Carta de los derechos fundamentales de la Unión donde se definen los derechos cívicos, políticos, económicos y sociales de los ciudadanos europeos.

2.1.7 La ampliación hacia el Este

Durante 1994-1996 se presentaron nuevas candidaturas para pertenecer a la UE; 31 de marzo de 1994 Hungría, 5 de abril Polonia, en 1995: candidaturas de Eslovaquia (21 de junio), Rumania (22 de junio), Letonia (13 de octubre), Estonia (24 de noviembre), Lituania (8 de diciembre) y Bulgaria (14 de diciembre), en 1996: candidaturas de la República checa (17 de enero) y de Eslovenia (10 de junio).

⁵² La mayoría calificada se alcanzará cuando: una decisión reciba un número de votos definido el cual se establecerá en función de los países miembros; una decisión reciba el voto de la mayoría de los países miembros; la mayoría calificada alcance por lo menos el 62% de la población de la Unión.



Mapa 4

Mapa de la UE después de la ampliación a 25 estados miembros en 2004 (claro) y países candidatos (en gris oscuro Rumania, Bulgaria, Turquía y Croacia)

Fuente: Servicios audiovisuales de la UE.

http://ec.europa.eu/avservices/download/photo_download_en.cfm?id=165031

El 19 y 11 de diciembre del 2000 se realizó en Helsinki la Cumbre de la UE encargada de analizar los principales temas del ámbito europeo y global emitiendo la declaración del milenio en la que se abordan los siguientes temas:

-Proceso de adhesión o ampliación de 14 países candidatos; la Comisión negocia la ampliación en dos fases: Por un lado Polonia, República Checa, Eslovenia, Chipre, Hungría y Estonia. En una segunda etapa Rumania, Bulgaria, Eslovaquia, Malta, Lituania, y Letonia adecuándose a las reglas del club europeo: respeto a los derechos humanos, economía social de mercado, democrática, libre movimiento de personas, capital, mercancías y servicios, política agrícola común, protección ecológica y del medio ambiente y protección social.

Los países que forman parte de la quinta ampliación firmada el 1 de mayo de 2004 son República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia conformando un bloque de 450 millones de ciudadanos en la Unión Europea. (Mapa 4)

En 2005 iniciaron las negociaciones para la adhesión de Croacia, la adhesión de Turquía, siempre que este país cumpliera con los criterios de Copenhague⁵³ indispensables para su ingreso como miembro.

El 1 de enero de 2007 Bulgaria y Rumania se adhirieron a la UE. Esta fue la quinta ampliación del bloque, hecho que representó "la reunificación de la Europa del oeste y el este". Se implementaron las medidas necesarias para garantizar que las reformas, los derechos y obligaciones de estos Estados fueran reconocidos de facto como miembros de la UE (Mapa 5).

Actualmente se analiza la solicitud de ingreso presentada en marzo del 2004 por la Antigua República Yugoslava de Macedonia en la Comisión Europea para decidir si ese país está preparado para las negociaciones de la adhesión. Además, las próximas ampliaciones posiblemente incluirán a países del sureste de Europa. Pues ha reiterado en numerosas ocasiones su apoyo inequívoco a la entrada de los países de los Balcanes Occidentales⁵⁴ en la Unión, siempre y cuando cumplan los criterios de adhesión, para esto han establecido con todos los países de los Balcanes Occidentales un proceso⁵⁵ para acercar sus economías a las de la UE permitiendo un libre acceso al mercado único para sus exportaciones y apoyo financiero comunitario para las reformas.

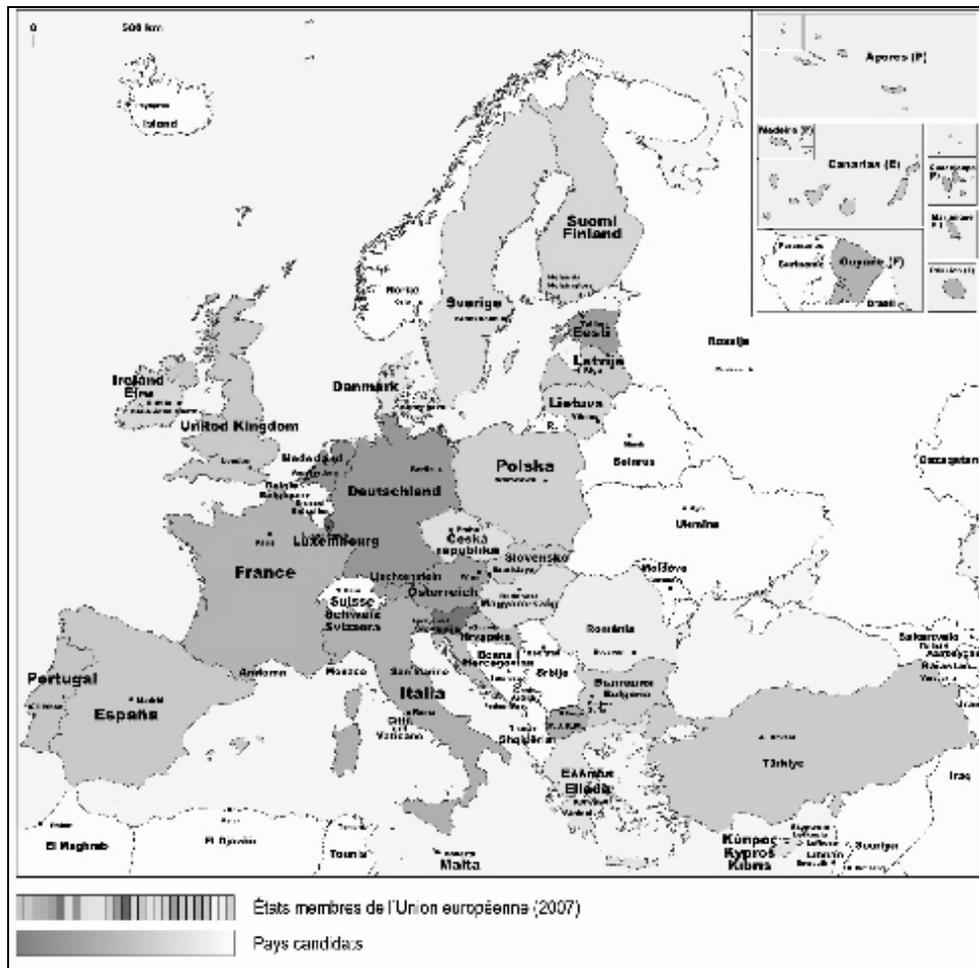
⁵³ En 1993 los Jefes de Gobierno de la UE, reunidos en Copenhague, concretaron en mayor medida los requisitos básicos de la adhesión: existencia de unas instituciones estables que garanticen la democracia; Estado de Derecho y respeto y protección de los derechos humanos y de las minorías; existencia de una economía de mercado en funcionamiento; capacidad para hacer frente a las fuerzas del mercado y a las presiones de la competencia dentro de la Unión; capacidad para asumir las obligaciones que conlleva la condición de miembro, incluidas las derivadas de la unión económica y monetaria.

⁵⁴ Albania, Bosnia y Herzegovina, Montenegro y Serbia, incluido Kosovo

⁵⁵ El eje central del proceso es la conclusión del Acuerdo de Estabilización y Asociación, (PEA) que representa una relación contractual entre la UE y cada uno de los países de los Balcanes Occidentales y conlleva unos derechos y obligaciones mutuos que constituyen el marco político de la UE para los países de los Balcanes Occidentales hasta su adhesión.

El PEA persigue tres objetivos: el primero es la estabilización y la rápida transición a una economía de mercado; el segundo, la potenciación de la cooperación regional; y el tercero, la perspectiva de la adhesión a la UE. Para ello, ayuda a los países de la región a desarrollar su capacidad para adoptar e implantar las exigencias europeas, incluido el acervo comunitario, así como las normas internacionales.

Croacia y la Antigua República Yugoslava de Macedonia, países a los que se ha concedido la condición de candidatos, siguen siendo parte del PEA.



Mapa 5

Mapa de Miembros de la UE en 2007 (en FR)

Fuente: http://ec.europa.eu/avservices/download/photo_download_en.cfm?id=165031

Las negociaciones de adhesión con Turquía continúan pues la UE la condiciona, a las reformas y la modernización del estado de derecho y a consolidar el respeto de los derechos humanos en Turquía.

Entre los principales problemas que puede traer la ampliación son:

- ❖ Desaceleración de la economía del bloque, pues de por si las expectativas de crecimiento para 2004 y 2005 eran menores que las de EU, con la ampliación el aporte de estas economías no es significativo⁵⁶ y sí los requerimientos.
- ❖ Mayor dispersión en las tasas de crecimiento, en los precios y en el producto per capita.⁵⁷

⁵⁶Navarrete, Jorge E. "La Unión Europea ampliada: ¿potencia mundial?". En Economía UNAM. Vol.1 Núm. 3 septiembre-diciembre 2004.

⁵⁷ Ídem.

- ❖ Dificultades para mantener los equilibrios fiscal y de cuenta corriente así como en el déficit público.
- ❖ Salarios diferenciales entre los miembros de la UE y los candidatos pues el tamaño de estas economías por integrarse dista mucho de las condiciones actuales de la UE.
- ❖ Lo que a su vez podría crear distorsiones en los flujos de Inversión por los costos de mano de obra.
- ❖ El flujo migratorio sobre todo de los países del Este hacia las economías más desarrolladas de la UE.
- ❖ El desempleo pues como ya vimos éste es uno de los principales problemas a los que se enfrenta la UE, alrededor del 8% ahora y alrededor del 10% en los 10 integrados, pues la capacidad de absorción de la mano de obra no es suficiente para revertir a corto plazo el desempleo originado por la ampliación.
- ❖ Los subsidios a la agricultura pues los países que anteriormente habían sido más beneficiados (España) al descender la renta per cápita media de la Unión por la ampliación se verán desplazados por otros países que requieren de esos subsidios.
- ❖ La variedad de lenguas pues todos los documentos oficiales así como comunicados y las reuniones deben ser traducidos a las lenguas oficiales de los países miembros pasando de 10⁵⁸ lenguas a 20⁵⁹ a partir de la ampliación.
- ❖ Los conflictos étnico-regionales y de minorías.⁶⁰
- ❖ La integración de la Comisión y del Parlamento Europeo pues como ya habíamos visto la participación en los votos para la toma de decisiones es muy discutida y con la ampliación se deberá reorganizar el número de comisarios de tal manera que la toma de decisiones siga siendo funcional.
- ❖ Las reglas de subsidiariedad pues ahora habrá más necesidades de apoyo para el desarrollo orientados a disminuir las disparidades intraregionales en Europa, por el aumento de las regiones y más países requerirán ayuda para la disminución de los impactos de la integración por lo cual el presupuesto deberá ser discutido más ampliamente por un número mayor de países.
- ❖ La finalidad de la unión pues como vimos hay bloques que prefieren solo la integración comercial, mientras otros buscan una integración más avanzada inclusive la creación de una "Federación de Estados Europeos".
- ❖ Las reformas estructurales y constitucionales del proceso.

⁵⁸ Alemán, francés, español, griego, holandés, italiano, inglés, portugués, checo, húngaro, polaco, danés, finés, estonio, eslovaco, esloveno, letón, lituano, maltés y sueco.

⁵⁹ Checo, húngaro y polaco.

⁶⁰ Navarrete. *Op cit.*

Ampliaciones de la UE	
Fundación de la UE 1957	<i>Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos</i>
Primera ampliación 1973	<i>Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido</i>
Segunda ampliación 1981	<i>Grecia</i>
Tercera ampliación 1986	<i>España y Portugal</i>
Cuarta ampliación 1995	<i>Austria, Finlandia y Suecia</i>
Quinta ampliación 2004	<i>Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa</i>
1 de Enero 2007 Complemento de la quinta ampliación	<i>Rumanía y Bulgaria</i>

Tabla 2

Dentro de esta integración han existido muchos inconvenientes, tales como el desempleo⁶¹ debido a la fusión y desaparición de empresas. Se observa también, la subordinación de los países menos fuertes ante Alemania la cual ha impuesto sus criterios a los demás países de la unión⁶².

Por otro lado se tiene efectos positivos, tales como los relacionados con el flujo comercial aunque se necesitan una serie de factores para potenciar dichos beneficios tales como una amplitud considerable de la unión, flexibilidad de empresas, se han reducido costos y ha mejorado la calidad de los productos consumidos. Se pueden producir economías a escala y se ha incrementado la inversión.

Otro de los éxitos de la Unión es la unión monetaria que se ha profundizado pero aún continua su proceso; actualmente el EURO moneda

única de la UE, es usado comúnmente en los 15 países de la Unión a partir de enero del 2002.

Actualmente la unión monetaria se ha ampliado, sin embargo, no todos los miembros de la UE se han integrado: Inglaterra, Dinamarca, Suecia, Letonia, Lituania, Estonia, Polonia, Republica Checa, Eslovaquia, Hungría y Chipre están en proceso de integrarse.

2.1.8 La Constitución de Europa

El 29 de octubre de 2004 se firmó en Roma un texto al que se le llamó la Constitución que incluye derechos ciudadanos y la reorganización de la toma de decisiones para la UE. Para que ésta entre en vigor, debe ser ratificada por los 25 Estados miembros de acuerdo con las normas constitucionales de cada país. La Constitución europea ha sido ya ratificada por Luxemburgo y España (en referéndum) Alemania, Austria, Chipre, Grecia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Malta, Eslovenia y Eslovaquia (por acuerdo parlamentario), Bélgica, Suecia y Finlandia están en proceso (vía parlamentaria), Polonia promueve un referéndum, Dinamarca ha pospuesto el suyo, Portugal y República Checa se toman

⁶¹ Rosas, Ma. Cristina. *Op. Cit.* P 143.

⁶² Requeijo, Jaime. *Economía Mundial*, Mc Graw Hill, 1995.

un tiempo de reflexión para organizar una consulta popular, en Irlanda y Reino Unido se planea hacer una consulta popular a la par del proceso parlamentario, Estonia depende de la resolución en sus tribunales sobre la conformidad del Tratado de la UE con la Constitución de Estonia, tras lo cual el parlamento se pronunciaría después de un debate público.

Uno de los resolutivos incluidos en la Constitución de la UE fue un acuerdo de principio para crear la figura del Ministro de Relaciones Exteriores de la UE (junio de 2004).

Francia y Países Bajos se pronunciaron por el no a la Constitución después de un referéndum, en el primer país la posición en contra fue del 54.8% y en el segundo 61.7% con porcentajes de participación del 70% y 63% respectivamente.

Posteriormente al periodo delimitado por esta tesis, han ocurrido sucesos importantes en el proceso de integración de Europa por lo cual se incluye el Anexo 1 al final que busca integrar información importante sobre la Unión Europea.

Este recorrido por la historia de la integración europea nos da una idea de la experiencia que la UE tiene en procesos de integración. Sin embargo, debemos señalar que existe una gran diferencia entre este proceso y los acuerdos comerciales que la UE tiene con otros países⁶³. Pues este proceso inició con fines políticos y comerciales. Mientras que en caso del TLCUEM es un acuerdo en donde nuestro país ha puesto un mayor interés en los temas comerciales y de inversión aunque tiene fines de ser ampliado en temas políticos y sociales.

Así mismo nos da la idea de la importancia que tiene la Unión Europea como bloque en el marco internacional. En el siguiente apartado se analizan las prioridades en la relación de México hacia Europa y en el siguiente la posición de Europa hacia México. Donde se puede observar que México no es propiamente una prioridad para la UE, mientras que para México si es una prioridad el TLCUEM.

2.2 ANTECEDENTES DE LA RELACIÓN ECONÓMICA MÉXICO

-UNIÓN EUROPEA

En 1960 se inician relaciones diplomáticas formalmente entre la Comunidad Económica Europea y México con el establecimiento de la Misión de México ante la CEE en Bruselas.

En Luxemburgo el 15 de julio de 1975 mediante la firma de un Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial, se conceden mutuamente el trato de nación más favorecida. Este se considera un acuerdo de primera generación puesto que su objetivo era únicamente la expansión de los intercambios comerciales. Sin embargo, a partir de este periodo se enfocaron más a la cooperación para el desarrollo puesto que

⁶³ Estos acuerdos se ven en el siguiente apartado referente a la política comercial de la UE.

la CEE no quiso incluir en la lista del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)⁶⁴ algunos productos que consideraba "sensibles" que gozaban de protección arancelaria y no arancelaria, sobre todo agrícolas y textiles, y solo se limitó a proponer encuentros y cursos para promover el mejor uso del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE, mientras que por su lado la legislación mexicana no permitía el acceso al petróleo ni otorgaba un régimen de protección a las IED europeas por lo que en 1979 la Comisión Mixta llegó a la conclusión de que los objetivos no se habían logrado.

En 1983 se volvió a reunir la Comisión Mixta, y se retomaron las relaciones debido principalmente al cambio en la política de comercio exterior mexicana⁶⁵, sin embargo, debido a los ajustes económicos forzados por la crisis de la deuda en México cayeron las importaciones provenientes de la Comunidad además de que las exportaciones de la misma se diversificaron cambiando de petróleo a manufacturas, por lo que disminuyó la demanda de México de apertura comercial pues el modelo mexicano de crecimiento basado en el petróleo debía ser repensado y las relaciones con la CEE se centraron de nuevo en la cooperación económica, sobre todo en programas de energía, promoción comercial y cooperación empresarial. En 1989 la comisión Mixta concluyó resultados positivos y como resultado se creó el Consejo Empresarial México-Unión Europea y se estableció una Delegación de la Comisión en México y puesto que muchos nuevos programas no estaban contemplados en el Acuerdo firmado en 1975 se iniciaron negociaciones para un nuevo acuerdo.

El 26 de abril de 1991 este acuerdo fue sustituido por el todavía vigente Acuerdo Marco de Cooperación, de los llamados de *tercera generación*⁶⁶, el cual incluye una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre las dos Partes: industria; minería; propiedad intelectual, normas y criterios de calidad; ciencia y tecnología; pesca y piscicultura; energía; protección del medio ambiente; gestión de recursos naturales; servicios (incluidos los financieros); turismo; transporte; informática y telecomunicaciones; promoción de inversiones; salud pública; lucha contra las drogas, y comercio, entre otros.

La cooperación comercial no incluye el otorgamiento de trato preferencial alguno por ninguna de las partes. En efecto, éstas únicamente se comprometen a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos,

⁶⁴ En el SGP participaban los países en desarrollo y es un mecanismo de regulación del comercio exterior de la UE, conformado por un conjunto de reducciones arancelarias sin exigir negociación o reciprocidad.

⁶⁵ El cambio se refiere a la apertura externa, el ingreso al GATT, a la OCDE mas adelante, a la búsqueda de la diversificación de las exportaciones.

⁶⁶ Ver apartado 2.3 Política Comercial de la Unión Europea hacia México.

legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los derechos *antidumping* y compensatorios que llegaran a aplicarse. Además, no se avanzó en las condiciones de acceso de las exportaciones mexicanas ni en un régimen de protección de las inversiones comunitarias, principales intereses de ambas partes.

Por ello la importancia de negociar un nuevo acuerdo que permitiera profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE.

En 1994 la Comisión Europea hizo público el documento "La profundización de las relaciones comerciales entre la UE y México" y en 1995 se consolidó un acuerdo comercial a pesar de la crisis económica. En este año el 8 de febrero la Comisión envió al Parlamento Europeo una propuesta para celebrar un acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política. Se propuso una asociación equilibrada y solidaria en lo económico político y comercial. La propuesta consta de 3 capítulos.

El 2 de mayo de 1995, se firma en París una declaración conjunta solemne para el reforzamiento del diálogo político, -democracia, derechos humanos- mejoramiento de la cooperación económica, técnica, científica, y cultural y la liberalización comercial bilateral, progresiva y reciproca de bienes y servicios, congruente con las normas de la OMC (Organización

Mundial de Comercio).

El 17 de mayo del mismo año se da la resolución favorable para el establecimiento de una zona de libre comercio.

En mayo de 1996 comienzan las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y

Cooperación para garantizar el libre transito de mercancías, servicios e inversiones de acuerdo con la OMC.

Ruta al TLCUEM	
1960	México formaliza relaciones con la UE. Se establece la Misión de México ante la CEE en Bruselas.
1975	Primer Acuerdo Marco de cooperación
1980	inicia la Cooperación científico tecnológica
1987	Acuerdo para el intercambio de notas entre el acuerdo entre la Comunidad Europea y México sobre el comercio de productos textiles.
1989	Se creó el Consejo Empresarial México-Unión Europea. Inauguración de la oficina de la Delegación de la Comisión Europea.
1991	Se sustituye el anterior acuerdo por el todavía vigente Acuerdo Marco de Cooperación. Primera visita formal del presidente de la Comunidad Europea, Jaques Delors.
1995	Se firma en París una dedaración conjunta solemne para el reforzamiento del diálogo político, de la cooperación económica, técnica, científica, y cultural y la liberalización comercial bilateral, progresiva y reciproca de bienes y servicios.e intensifican las negociaciones y visitas entre
1997	Se firma el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, así como el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio.
1998	El Senado Mexicano aprueba por unanimidad el Acuerdo interino
2000	Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM)

Tabla 3

En abril de 1997 se acordó establecer un esquema flexible de negociación que permitiera mantener un equilibrio entre los sectores económicos y políticos. Luego de varias reuniones, formales e informales, el 8 de diciembre de 1997 se firmaron los tres instrumentos jurídicos que conforman al Tratado:

- a. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por la otra.
- b. Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea, por otra.
- c. Declaración Conjunta entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros.

El Acuerdo de Asociación o *Acuerdo Global*, contiene tres vertientes: la de diálogo político, la de cooperación y la comercial.

El dialogo político abarca la comunicación entre el Parlamento Europeo y el Congreso Mexicano. En cuanto a la cooperación se prevén programas de cooperación en diversos sectores, ciencia y tecnología formación y educación, medio ambiente y recursos naturales, pesca y asistencia en materia aduanera así como combate a la pobreza, así mismo se incluyó la creación de un Consejo Conjunto para coordinar y supervisar los acuerdos sectoriales.

En materia comercial el Acuerdo Global establece los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones. El objetivo fundamental es el establecimiento de una zona de libre comercio, que cumpla con las normas pertinentes de la OMC.

Una vez que concluidas las negociaciones comerciales, de conformidad con el procedimiento interno de cada una de las Partes, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino tomar las decisiones correspondientes en las materias competencia de la Comunidad; asistido por un Comité Conjunto, encargado de coordinar las negociaciones para la liberalización del comercio. Los temas responsabilidad de los Estados miembros debían ser aprobados, también de conformidad con los procedimientos internos de las Partes, por el Consejo Conjunto del Acuerdo Global, que se constituyó una vez que el Acuerdo entrara en vigor. Así mismo el Consejo Conjunto del Acuerdo Global adoptó como suyas las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. En ese momento, el Acuerdo Interino cesa de existir y se habrá establecido una zona de libre comercio entre México y la UE.

El 23 de abril de 1998 el Senado Mexicano aprobó por unanimidad el Acuerdo interino. El 14 de julio de 1998 en Bruselas Bélgica se instaló el Consejo Conjunto México-Unión Europea y se dio inicio formal a la negociación comercial.

En octubre funcionarios de SECOFI y de la Comisión Europea se reunieron con el fin de determinar la logística y el calendario de negociación técnica. Se estableció la fecha de la primera ronda de negociaciones. Del 18 al 22 de enero de 1999 tuvo lugar la segunda reunión para los temas de desgravación arancelaria, para productos industriales en tres plazos y para los agrícolas en cinco, consolidación de textos en los capítulos de competencia, propiedad intelectual, compras del gobierno y normas.

El 14 de febrero de 2000 El consejo de ministros de la Unión aprobó los instrumentos del TLCUE que entraron en vigor a partir del 1º de julio del mismo año.

Posteriormente el 23 de marzo el Primer ministro de Portugal y presidente en turno de la Unión, Antonio Gutierres, el titular de la Comisión Europea, Romano Prodi, y el entonces presidente mexicano, Ernesto Zedillo Ponce de León, firmaron en Lisboa el termino de las negociaciones comerciales dentro del marco del Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política Y Cooperación y su adopción, del cual se deriva el TLCUEM, y emitieron la declaración de Lisboa por la que la Comisión Mixta Unión Europea-México reitera su convicción sobre los beneficios que reportará la promoción del comercio mutuo de bienes servicios, y el fomento de los flujos recíprocos de inversión entre estos países.

2.3 POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA HACIA MÉXICO

La Unión Europea es el mayor mercado del mundo, es un mercado único integrado por 25 países y más de 454 millones de ciudadanos con un ingreso per cápita superior a los 20 000 dólares anuales, además, es un mercado en expansión por el proceso de ampliación. En este apartado primero se presenta la política de comercio exterior de la Unión Europea con el mundo y más adelante se va ubicando la política comercial de la misma hacia México.

A partir de 1957, la entonces CEE inició la celebración de acuerdos de libre comercio, mas específicamente con América Latina de 1957 a 1971. A la fecha tiene acuerdos de este tipo con los países de Europa Occidental, con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y ha establecido con ellos, salvo con Suiza, el Espacio Económico Europeo que incluye la mayor parte de la legislación del Mercado Único, proporcionando la libre circulación de servicios, capitales y personas. También tiene acuerdos que incluyen el libre comercio con el resto de los países de Europa Occidental (San Marino, Andorra, etc.)

Desde los años 60, la UE estableció acuerdos de libre comercio con países del Mediterráneo como Turquía (que busca su adhesión a la UE) y la UE ha suscrito acuerdos comerciales con 69 países en desarrollo de

África y Pacífico y 13 países del Caribe otorgando preferencias unilaterales a ex colonias de los Estados miembros; los llamados países ACP, en el marco de las convenciones de Lomé (Lomé I-1975, Lomé II-1979, Lomé III-1984 y Lomé IV-1990), otorgándoles un trato preferencial además de que incluye asistencia para el desarrollo por los vínculos históricos con sus ex colonias. En los 70 celebró un acuerdo de libre comercio con Israel (ampliado en 1995) y otorgó preferencias unilaterales a la mayoría de los demás países mediterráneos; países del Magreb (Marruecos, Argelia y Túnez) y países del Mashrek (Egipto, Siria, Jordania y Líbano).

En la década de los 80 la UE establece los acuerdos llamados de "segunda generación" los cuales incluían los temas de democracia y derechos humanos (aunque sin mucho énfasis pues no existía la cláusula democrática) en los acuerdos comerciales, además, de los temas de intereses políticos y de cooperación al desarrollo. En América Latina se firmaron acuerdos de este tipo con Brasil en 1980, con el Grupo Andino en 1983 y con Centroamérica en 1985.

En los años 90, la UE negoció y puso en vigor acuerdos de libre comercio con los tres países bálticos, antes parte de la ex URSS, y con todos los países de Europa Central y Oriental, salvo Croacia, Bosnia, Yugoslavia y las nuevas repúblicas de la ex URSS.

La UE también ha firmado acuerdos de libre comercio "euromediterráneos" con Túnez, Marruecos, Jordania, Egipto, Albania y la Autoridad Palestina. En la actualidad está negociando un ALC con Argelia y acaba de concluir la negociación con Sudáfrica.

Con el Tratado de Maastrich se integran los principios de democracia y derechos humanos con un grado constitucional, es por ello que se incluyen en la política exterior de la UE como valores globales⁶⁷ en los acuerdos de "tercera generación" llamados así porque no sólo tratan del comercio y de la ayuda técnica y financiera, sino también de reformas económicas, ayuda para infraestructura y programas de salud y educación sino, también ofrecen un marco de diálogo político y contienen una cláusula que permite a la UE suspender o suprimir el comercio o la ayuda si el país socio (socios de todo el mundo) no respeta los derechos humanos. Esta cláusula democrática fundamenta la cooperación con sus socios. En América Latina, acuerdos de éste tipo se firmaron con; Argentina y Chile (1990), Uruguay y México (1991), Paraguay y Brasil (1992) y con Centroamérica y el Grupo Andino (1993).

A partir de 1994 las transformaciones internacionales: el éxito del GATT para conformar la OMC, el avance del proceso de integración de la UE (específicamente el desarrollo de la política exterior y de seguridad

⁶⁷ Del Arenal, Celestino. "Democracia y derechos humanos en las relaciones Unión Europea-América Latina". Revista electrónica Iberoamericana ALCUE vol. 1 no. 1 2007 en www.urjc.es/ceib.

común) y los procesos de integración económica en América (el TLCAN, el TLC con Chile y el MERCOSUR), llevan a la UE al replanteamiento de sus relaciones con esta región⁶⁸ centrando su atención en las relaciones económicas y de liberalización comercial y dando nuevas orientaciones generales para la cooperación basada en tres ejes: Consolidación democrática (del Estado de derecho, apoyo a la democratización, promoción de la descentralización y fomento del buen gobierno), lucha contra la pobreza y apoyo a las reformas económicas.

La UE comienza a aplicar una nueva estrategia de asociación biregional en América Latina con el objetivo de profundizar las relaciones comerciales. Es en este contexto que surgen los acuerdos de "cuarta generación", los cuales fundamentan en la cláusula democrática el acuerdo marco o global y este a su vez tiene cuatro apartados o líneas; dialogo político, desarrollo económico (cuyo objetivo es regular la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios comerciales) y cooperación económica avanzada, respaldo a la evolución democrática y el progreso económico y social de los países latinoamericanos y finalmente busca favorecer la integración regional. De este tipo se firmaron acuerdos con: MERCOSUR (15 dic 1995), Chile (21 de junio 1996) y México (8 dic 1997).

En total, la UE tiene acuerdos con más de 100 países a los que les otorga un tratamiento comercial más favorable que el que recibe México, pues a algunos países, sobre todo los países ACP no les requiere reciprocidad.

En 2003, la UE decidió que todos los nuevos acuerdos deberán incluir una cláusula llamada "todo menos armas" en la cual los países socios se comprometen a respetar la no-proliferación de armas de destrucción masiva.

La UE representa el segundo socio comercial para México, en 2005⁶⁹ concentró 8% de nuestro comercio total: fue origen de 11.6% de nuestras importaciones y destino del 4.3% de las exportaciones; sin embargo, para la UE México es el socio comercial 22 y el segundo de AL (el primero es Brasil), el intercambio comercial de la UE se concentra casi en un 70% entre los socios comunitarios, un 25% es el comercio exterior con Japón y Estados Unidos y el resto con los demás países.⁷⁰

De acuerdo con el esquema de prioridades de la UE, América Latina está ubicada luego de los países de África, El Caribe y el Pacífico (ACP), mayoría de ex colonias de los países europeos⁷¹ (en la cual no se

⁶⁸ Del Arenal, Celestino. Op. Cit.

⁶⁹ Secretaria de Economía.

⁷⁰ Rosas, Ma. Cristina. Op cit. P 152.

⁷¹ En los acuerdos de Lomé se especifica un trato preferencial a estos países, en la Convención de Lomé I firmada en 1975 se facilita la cooperación entre los países de la entonces CEE y éstos países, mas adelante se renuevan estos acuerdos por lo que hay un Lomé II, Lomé III y Lomé IV que incluye 69 países y cuyo principal objetivo es el comercio y la ayuda para el desarrollo.

incluyen los antiguos grandes territorios de España y Portugal) seguidos por los Estados vecinos del sur y el Mediterráneo y a continuación los países en vías de desarrollo entre los cuales están los de América Latina y Asia, que incluye alrededor de 145 países en el Sistema Generalizado de preferencias que no tiene carácter obligatorio y que se divide en un régimen de incentivos especiales y un régimen general. En este último existen dos mecanismos, el de modulación arancelaria y el de graduación en el primero se otorgan tasas preferenciales dividido en cuatro categorías de productos: productos muy sensibles⁷² 85% del impuesto habitual, productos sensibles⁷³ 70%, productos semisensibles 35% y productos no sensibles libres de impuestos.

El mecanismo de graduación consiste en diversos criterios, como el ingreso *per cápita*, para determinar que países deben de beneficiarse de este SGP según su nivel de desarrollo industrial y de especialización de sus exportaciones.

De lo que se puede deducir que la UE no ve como prioridad estratégica el aprovechamiento de los mercados latinoamericanos.

A partir de la década de los ochenta tomó importancia la integración con un enfoque regional (vs. Integración multilateral) para fortalecer la posición de los países hacia el exterior, mediante la reactivación del comercio de grandes regiones cercanas geográficamente vía liberación de barreras arancelarias y no arancelarias como un requisito para la participación en los grandes bloques liderados por la UE, Estados Unidos y Japón, por lo cual durante la negociación del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) la Comisión Europea se mantuvo interesada en el avance de las negociaciones siendo informada por sus Delegaciones en México, Ottawa y Washington, pues la negociación de este acuerdo comercial significaba un cambio real en la política de comercio exterior de México con el mundo y en la relación con Estados Unidos⁷⁴, facilitando el comercio de acuerdo con lo convenido en el GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*), pues la UE ha sido partidaria de la integración regional en contraposición a la multilateral, pues considera prioritario la conformación de grupos regionales que conlleven beneficios económicos y políticos en pro del desarrollo. Así mismo la UE consideraba que esta nueva zona de libre comercio (TLCAN) contribuiría a garantizar la estabilidad económica de México y por ende las relaciones de México y la UE se estrecharían con mejores condiciones para ambos. Sin embargo, con el tiempo se observó que los flujos de comercio entre la UE y México se vieron afectados por el TLCAN, mientras que los de IED se volvieron más dinámicos.

⁷² Incluye textiles y ropa.

⁷³ Incluye calzado deportivo, productos electrónicos y vehículos de motor.

⁷⁴ Revista Europa en México. No. 1. 1999 p 2.

Desde el año de 1995 en que se dieron los primeros pasos para la firma de un acuerdo con la Unión Europea se escuchaba hablar de lo necesario e importante que sería para México realizar un acuerdo comercial con la Unión Europea, así mismo en los comunicados de prensa y en las reuniones con los diferentes miembros diplomáticos se daba a entender que México es un país muy importante para éstos países, y se hablaba de cifras en cuanto a comercio e inversión extranjera que iban a realizar algunos de éstos países en México, sin embargo, fuera del marco de la firma del acuerdo poco se escucha hablar de la importancia de México para éstos países, salvo en algunos sectores, como podría ser el gas natural o el sector eléctrico, parecería que después de la firma del Acuerdo la relación con los países de la Unión Europea hubiese pasado de moda, es más en los periódicos de 2001 a 2003 de países Europeos como España, Alemania y Francia no se llegaba mas que a citar brevemente que se realizaría o se había realizado alguna reunión referente al acuerdo con México, dándole mayor importancia a acuerdos con otros países de la misma región como el Acuerdo con el MERCOSUR, al decir de sus funcionarios que es "el bloque regional con mayores posibilidades de consolidar los vínculos con la Unión Europea". Por lo cual es contrastante y difícil de identificar la verdadera importancia que México tiene para éstos países.

En el contexto internacional las relaciones comerciales entre la UE y América Latina se caracterizan por cinco tendencias generales:

- ❖ Fuertes asimetrías en la estructura y el volumen de comercio a nivel Global.
- ❖ Interese sectoriales divergentes en el marco de la OMC.
- ❖ El deseo mutuo de contrarrestar la influencia de EU en el comercio global.
- ❖ La pérdida recíproca de mercados y la desviación de comercio hacia otros socios.
- ❖ La concentración geográfica de los intercambios comerciales con pocos países.

Durante la década de los noventa los principales socios latinoamericanos de la UE, según exportaciones, fueron Brasil con 35.83% del total, Argentina 13.53 y México 11.48%, y según importaciones; México 24.67%, Brasil 23.22 y Venezuela 10.76%⁷⁵.

El TLCAN afectó sectores económicos en los que las industrias europeas tenían una presencia importante en sectores como los de; productos químicos, compuestos médicos, equipos informáticos y telecomunicaciones. Actualmente México es uno de los mercados de

⁷⁵ Lerman Alperstein, Aída. "América Latina y La Unión Europea en la globalización-regionalización". En "Globalización-Regionalización". UAM Unidad Xochimilco, México, 1999, pp. 9-39.

América Latina más importantes para la Unión Europea, además de UE también es uno de los principales beneficiarios de la cooperación económica.

Para la UE el mayor interés en México es que éste es la puerta de entrada a Estados Unidos y Canadá, y de esta manera puede mejorar su marco de negociación frente a EU, además de que el acuerdo le proporcionaría el mismo acceso al mercado mexicano que a éstos dos países y en segundo lugar el tamaño del mercado mexicano, casi 100 millones de consumidores, y el proceso de privatización que abre la participación extranjera en nuevos sectores como hidrocarburos, telecomunicaciones y transportes. Así mismo, es una preocupación de la UE que a mediano plazo el efecto de la desviación de comercio del TLCAN pueda ser mayor que el efecto de creación de comercio. Por lo que para mantener una posición competitiva de las empresas europeas en México era necesario un acuerdo, que mejorase las condiciones de inversión y que permitiera un acceso a sectores estratégicos como los recursos naturales, más específicamente gas y petróleo. Otro sector de interés es el de servicios: bancario y turismo así como en el sector eléctrico. Fuera del ámbito económico la UE tiene sumo interés en el dialogo político que le permita mantener posiciones comunes en asuntos de la agenda internacional e incluso en la relación con Estados Unidos. Sin embargo, actualmente la UE tiene como prioridad a su región y en segundo lugar países cercanos como Polonia, Hungría y la República Checa (países que desean anexarse a la UE) que presentan gran similitud económica y salarial con México, pero que presentan ventajas de cercanía con la región. También dentro de la zona México compite con los países del MERCOSUR que al integrar a los países más dinámicos de AL son mas atractivos en materia comercial para la UE.

2.4 POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO HACIA LA UNIÓN EUROPEA

Para el análisis de la política comercial de México hacia la Unión Europea tomaremos el Plan Nacional de desarrollo 1995-2000 y el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000⁷⁶ se presenta de acuerdo con el Artículo 26 de la Constitución General de la República y por el artículo 5º de la Ley de Planeación. Entre los cinco principales objetivos no se encuentra ninguno respecto a la política exterior o a la relación con la UE. Únicamente en lo referente a política exterior menciona:

⁷⁶ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. México 1995

"...Así mismo se propone desplegar una activa política exterior que consolide la presencia de México en el mundo y defienda nuestra posición en las relaciones internacionales y en los foros multilaterales"⁷⁷.

En el apartado de la Soberanía al fin de siglo XX⁷⁸ en los objetivos menciona:

"Asegurar que la política nacional exterior en los consensos bilaterales, multilaterales y de cooperación, respalde y refleje efectivamente los intereses del país". Y más adelante otro objetivos es "Promover posiciones internacionales acordes con las transformaciones internas, y en su caso, con el principio de corresponsabilidad entre naciones en torno a los grandes temas mundiales de la posguerra fría: la estabilidad financiera internacional, el libre comercio, la migración, la democracia, los derechos humanos, el narcotráfico, el terrorismo y el cuidado del medio ambiente".

En el apartado de Estrategias y líneas de acción⁷⁹, para ampliar y fortalecer el papel de México en la dinámica mundial uno de los objetivos principales es: "Establecer alianzas estratégicas sobre temas en común con las grandes naciones emergentes de desarrollo comparable al de México. Con este grupo de potencias medias, México puede generar respuestas internacionales a los desafíos de la globalización y a los grandes temas de nuestros tiempos".

Esta sección tiene unos subapartados referentes a la política hacia *América del Norte* en primer lugar, *Centroamérica y el Caribe* en segundo y *América del Sur*, y el tema de la relación con la UE se encuentra dentro del subapartado de *Diversificación de nuestras relaciones con el Mundo* en primer lugar menciona la relación con España, después con las naciones de la OCDE y en tercer lugar menciona que se buscará establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea que garantice una interlocución permanente y productiva con este centro del dinamismo mundial. "Se dará prioridad a alcanzar un tratado de comercio libre y justo con la Unión, asegurar nuevos acuerdos y términos más favorables de cooperación y establecer un dialogo político sobre asuntos bilaterales y los grandes temas mundiales"⁸⁰. Otro objetivo relacionado con este pero ya en forma más específica menciona: "...así mismo intensificar los vínculos económicos y el dialogo político con cada nación miembro de la Unión Europea, en especial con Alemania, Inglaterra, Italia y Francia"⁸¹.

El mismo apartado también menciona la relación con Europa Central, el Pacífico Asiático y el Medio Oriente.

⁷⁷ PND 1995-2000 p X.

⁷⁸ *Ídem*, p 3.

⁷⁹ *Ídem*, p 9.

⁸⁰ *Ídem*, p 13.

⁸¹ *Ibíden*, p 14.

En el apartado de crecimiento económico sienta las bases para promover la participación de extranjeros en nuestro país:

Se buscará que "La inversión nacional reciba el mismo trato que la inversión extranjera, para evitar, por un lado, que la inversión externa reciba subsidios a costa de la economía nacional y, por el otro, que la inversión en México no sea atractiva para los inversionistas extranjeros. Los recursos del exterior se orienten sobre todo a la inversión productiva directa, eliminando los obstáculos regulatorios que, sin justificación legal, existen todavía para la participación foránea en la actividad productiva. Brindar seguridad jurídica y certidumbre a la inversión productiva directa, nacional y extranjera".⁸²

En el Programa de política Industrial y comercio exterior 1995-2000⁸³ una de las tres grandes líneas estratégicas dice "...ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación..." pero en realidad sólo se refiere en forma general a la promoción de exportaciones en general, así mismo en materia de negociaciones internacionales dice "La política de negociaciones amplia y mejora el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos. En la presente administración se continuara con una política de negociaciones que abra mercados...".⁸⁴

En el apartado III Acciones para la implementación de las estrategias hay un subapartado referente a Negociaciones comerciales internacionales en el cual se menciona como negociaciones en curso con la UE y dice que se busca intensificar los lazos comerciales y de inversión con la UE, después de mencionar a países de América Central y América del sur y MERCOSUR. Así mismo se menciona que en la Declaración Conjunta de México y la UE ya se mencionaban las intenciones de suscribir un acuerdo de comercio e inversión y que en ese momento se realizaban consultas para determinar el alcance. En las acciones a desarrollar se especifica la diversificación comercial puesto que los mercados de Asia y Europa significaban oportunidades de exportación, sobre todo porque con la ampliación de la UE creaba el mercado más grande del mundo.⁸⁵

El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006⁸⁶ (PND) se crea con base en un sistema de concertación llamado Sistema Nacional de Planeación Participativa con los planes objetivos y estrategias de la Administración Pública Federal se ha fijado por lo cual se toma como la posición oficial. Este PND se caracteriza por plantear una visión del país hasta el 2025.

⁸² *Ibíden.*

⁸³ Programa de política Industrial y comercio exterior 1995-2000. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.1995.

⁸⁴ Programa de Política industrial y comercio exterior. Op cit. P-8.

⁸⁵ Op Cit. P-152.

⁸⁶ Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Presidencia de la República, 2001. 157p

En la misión del PND mencionan; Insertar a México en la competencia internacional, equilibrando los beneficios y costos de la globalización.

Y más específicamente en el apartado de política exterior menciona que como parte de la estrategia de diversificación de las relaciones exteriores incluye una ampliación e intensificación de nuestra relación con Europa y la región Asia-Pacífico:

*“Por un lado, al tiempo de intensificar los vínculos políticos con Europa, tras la firma de los acuerdos de comercio con La Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, México buscará fortalecer las relaciones económicas y comerciales, a fin de diversificar nuestros mercados internacionales, así como las fuentes de inversión extranjera”.*⁸⁷

Así mismo se menciona la creación de la Subsecretaría de relaciones Económicas y Cooperación Internacional dentro de la Secretaría de Relaciones Exteriores, que tiene como principal objetivo convertir la política exterior en un instrumento central para lograr las metas del desarrollo económico y social de México. Esta secretaría tiene a su cargo áreas de promoción económica en todas las misiones diplomáticas y consulares, que deberán identificar y apoyar oportunidades de comercio, turismo, inversión, financiamiento y cooperación bilateral y multilateral, en respaldo a los esfuerzos internos de desarrollo económico y social y de diversificación de los mercados externos.

Puesto que cada país presenta distintos intereses respecto a la relación con otro país o bloque, sin embargo, este acuerdo no es excluyente del que se tiene con el TLCAN, ambos son simultáneos, sin embargo, para México la relación con Estados Unidos es fundamental, seguida por la Unión Europea y los países de APEC.

El Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión (PCPI) 2004, presenta las negociaciones comerciales internacionales como una estrategia de desarrollo, así mismo su objetivo 1; es expandir y diversificar los mercados externos, objetivo 2; Profundizar los beneficios de los TLC's e incorporar a mas actores a la actividad exportadora, el objetivo 3; Fortalecer el marco jurídico para promover la captación de flujos de inversión. Más adelante en el apartado 3.1 se explica que la política comercial de nuestro país se basa en tres principios: a) selección de regiones con las cuales negociar, b)consultas amplias con los sectores productivos, el Senado y sectores diversos de la sociedad, c)Reciprocidad en el acceso comercial en las negociaciones. Según las regiones con las cuales negociar se puede observar una escala de importancia según los acuerdos comerciales que tenemos, en primer lugar Norteamérica considerado el mercado más grande del mundo y la mejor posibilidad por la cercanía geográfica, en segundo lugar

⁸⁷ PND 2001-2006. Pp. 62.

Latinoamérica por ser un "mercado natural" para los empresarios mexicanos y en tercer lugar Europa por ser el principal mercado para la diversificación de las exportaciones. Así mismo el Acuerdo es considerado "la iniciativa comercial más importante...como parte de su estrategia de diversificación comercial".⁸⁸

Como ya vimos, la estrategia de diversificación ya forma parte de Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y del "Programa de Política industrial y Comercio Exterior de SECOFI (la entonces Secretaría de Economía), el acuerdo con la UE representaba la máxima prioridad en materia de diversificación de exportaciones para hacer un contrapeso a la relación con EU puesto que la relación con la Cuenca del Pacífico no era vista como muy real y se considera a América Latina como un competidor.

El principal interés de México es el acceso a los mercados europeos para avanzar en las asimetrías en las relaciones comerciales eliminando barreras comerciales, sin embargo, para la UE el problema es que México no ha diversificado sus exportaciones, además de que no se han adaptado a normas y requerimientos del mercado europeo.

México obtiene de la UE el 11.6% de sus importaciones mientras que exportamos el 4.3% hacia esta zona, y en general la relación comercial de México con respecto a los países de la UE es deficitaria, en parte debido a la recesión económica de éstos países como resultado de los estrictos criterios de convergencia aplicada en esta zona que deprimen el consumo en general. Los principales destinos de las exportaciones de la zona son Gran Bretaña, Francia, Alemania y España, compuestos en un 50% de manufacturas. Sin embargo, las importaciones de ésta zona se han visto incrementadas debido a la política de apertura que emprendió México desde los ochenta y casi el 80% vienen de cuatro países Francia, Alemania, Italia y España.

Para México la firma del TLCUEM es un avance en el acercamiento comercial con los socios de la OCDE, pues al entrar a esta organización internacional México iba a ser mas observado por éstos países, sobre todo porque el Sistema Generalizado de Preferencias no tenía un alcance para la diversificación comercial de México.

⁸⁸ PCEPI 2004. p26.

CAPÍTULO 3 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA

"Pero el hombre tiene casi constantemente necesidad de otros y es vano esperar que la cooperación de los demás provenga solo de su benevolencia. Es mucho más probable que consiga el apoyo de los demás si logra predisponer su egoísmo a favor suyo y les convence de que es ventajoso para ellos hacer lo que se les pide."

Adam Smith

Capítulo 3. El Tratado de libre Comercio con la Unión Europea

México es el primer país de América Latina con el cual la Unión europea (UE) ha establecido un Acuerdo de cooperación e intercambio, el cual contempla un diálogo político, la progresiva liberalización del comercio (mercancías, servicios y capitales, incluidos los contratos públicos) y la cooperación en todos los ámbitos.

Si en el momento de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) solamente con dos países -Estados Unidos y Canadá- fue difícil, la negociación con la Unión Europea sería aun más, a diferencia del TLCAN el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM) tiene alcances políticos, económicos y de cooperación, además de que su aprobación no fue vía *fast track* pues los europeos insistieron en la revisión de las listas por sectores y productos, por eso se crearon, para esta negociación, tres diferentes instrumentos jurídicos que permitieran avanzar paralelamente con la ratificación y la negociación del acuerdo y así agilizar su entrada en vigor (Tabla 4).

Por un lado el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política, y Cooperación o Acuerdo Global entre México y la UE, con tres objetivos principales: por un lado mejorar las relaciones políticas entre las partes, otro era el aumento de la cooperación bilateral en distintas áreas y el tercero que buscaba la negociación comercial en diferentes campos. Se firmó el 8 de diciembre de 1997, y es el que sirve de base para las negociaciones futuras. Gracias a la firma de este acuerdo, en julio del 2000 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio para la comercialización de bienes, y en marzo del 2001 se incorporaron los servicios e inversiones.

En segundo lugar el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el comercio plantea elementos que en materia política le interesaban mucho a la Unión Europea: el texto describe como "Fundamento del Acuerdo", el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales... (que) inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del mismo convenio. Este acuerdo establecía los lineamientos bajo los cuales se llevaría a cabo la promoción de los intercambios comerciales y de capitales, así como los lineamientos de contratación pública, competencia, propiedad intelectual además de que se precisan los mecanismos para llevar a cabo las negociaciones sobre comercio y las cuestiones relacionadas con él; especifica que el Consejo Conjunto (creado en el Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación) se reunirá ministerialmente y estará encargado de supervisar su aplicación, así mismo expone los lineamientos para crear un mecanismo de solución de controversias compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC.

Este acuerdo sentó las bases para el inicio de la negociación de la liberalización comercial.

Esquema Acordado en 1995 para el proceso de negociación del Nuevo Acuerdo México Unión Europea			
La negociación se inicia con la firma de la Declaración Conjunta solemne adoptada por el Consejo de Ministros de la UE y el gobierno de México en París el 2 de mayo de 1995. El texto compromete a negociar un Acuerdo de Asociación con disposiciones sobre dialogo político, un marco para establecer una zona de libre cambio y la ampliación de la cooperación conjunta entre México y la UE.			
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ("GLOBAL")			
Parte política	8 dic. /97	-Iniciación ratificación de los parlamentos de la UE -Ratifica Senado Mexicano -Dictamen conforme parlamento europeo	En vigor el acuerdo al ratificar parlamentos nacionales , senado mexicano y parlamento europeo
Parte Comercial			
Cooperación			
ACUERDO INTERINO (VIGENTE HASTA QUE CONCLUYA LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL)			
Negociación de la liberación comercial	8 dic. /97	Dictamen conforme del parlamento europeo, ratifica senado mexicano.	Bienes. Compras del sector público. Competencia. Decisión del consejo conjunto para que puedan entrar en vigor de los temas comunitarios.
DECLARACIÓN CONJUNTA (para asegurar la negociación simultanea de temas de competencia comunitaria y de asuntos de competencia nacional)			
Servicios. Movimientos de capital y pagos. Propiedad intelectual.	8 dic. /97	Exámen del Parlamento Europeo. Ratifica senado mexicano.	Servicios. Movimientos de capital y pagos. Propiedad intelectual. Decide Consejo conjunto; temas de competencia de estados miembros en vigor al ratificarse el Acuerdo de Asociación.
Fuente: El Mercado de valores junio de 2000.			

Tabla 4

En tercer lugar la Declaración Conjunta que es el fundamento para la negociación de los temas en los que tenían responsabilidad cada uno de los quince Estados miembros de la UE.

Mientras se obtenía la ratificación de los Parlamentos, las Cámaras y hasta de las Asambleas nacionales como lo es el caso de Francia o el de las regionales, como en el caso de Bélgica, del Acuerdo Global, que es el que regiría las relaciones entre México y Europa en el futuro, se negociaba el otro Acuerdo (el interino), que permitió avanzar en los asuntos en los que la Comisión Europea, tiene facultades para hacerlo directamente, como lo era el acuerdo comercial para el desarme arancelario.

Además de que la aprobación del acuerdo debía llevarse a cabo por cada uno de los parlamentos de los países de la UE el primero en aprobar fue Finlandia, mientras tanto se continuaban acercamientos entre diversos sectores de los países de la UE, como la visita del ministro de Asuntos económicos y Energía de Holanda en marzo de 1998 culminando con la firma del establecimiento de un acuerdo bilateral de inversión con Holanda; Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversión en mayo 1998 y otro con Bélgica en junio del

mismo año. Al mismo tiempo como pasos previos a la firma del Tratado Comercial para un acercamiento con éstos países México firmaba Acuerdos bilaterales con los países europeos como los acuerdos para la

APPRI's firmados por países de la UE con México	
Austria	Junio-1998
Alemania	Agosto-1998
Países Bajos	mayo-1998
Belgo-Luxemburguesa	agosto-1998
Francia	Noviembre-1998
Italia	Noviembre-1999
Portugal	Noviembre-1999
Finlandia	Febrero-1999
Dinamarca	Abril-2000
Suecia	Octubre-2000
Grecia	Noviembre-2000
Republica Checa (Miembro de la UE hasta 2004)	Abril-2002
Eslovaquia	octubre-99 (aprobación pendiente)
Reino Unido	12/mayo/2006
Espana	octubre-06 (aprobación pendiente)

Tabla 5

promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) con Austria, Alemania, Francia, Italia, Portugal y Finlandia mas adelante se firmarían también con Dinamarca, Suecia y Grecia (Ver tabla 5).

Las comisiones de Asuntos Exteriores, Seguridad y Política de Defensa, y de Desarrollo y Cooperación del Parlamento Europeo aprobaron el 19 de marzo de 1998 por unanimidad el Acuerdo Interino sobre comercio y afines firmado por México y la Unión Europea (UE). Estas comisiones elaborarían informes para la comisión de Relaciones Exteriores quien daría su visto bueno para después someterlo al Parlamento Europeo quien lo aprobó el 18 de mayo del mismo año dando paso a

una "vía más rápida" para negociar la liberalización comercial entre ambas partes.

Sin embargo, la aprobación por el Parlamento europeo, no fue tan fácil pues había quienes se oponían a que se llevara a cabo la aprobación y consideraban que la votación debería aplazarse hasta que México firmara la cláusula democrática. La Eurocámara pidió una vigilancia estrecha con respecto a ésta en la nueva relación entre México y la UE.

Mientras tanto en México se sometía a discusión el documento "México y la Unión Europea, la nueva relación económica y comercial", que la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) envió a diputados integrantes de la Comisión de Comercio además de que se realizaban foros para evaluar la relación de México con la UE.

Para México eran muy importantes los avances en materia comercial, pero los países europeos temían una triangulación de las mercancías provenientes de América del Norte, por lo que México insistía en iniciar la negociación de la liberación comercial.

Finalmente antes de la aprobación del Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación, por los 15 parlamentos de los Estados miembros el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Unión Europea, por otra, calificado por el

entonces Embajador de México ante la UE, Manuel Armendáriz, como “*motor diversificador de exportaciones*”, fue aprobado por unanimidad rápidamente el 21 de abril por el Senado de la República de los Estados Unidos Mexicanos. Este acuerdo entre permitiría iniciar las negociaciones comerciales entre las dos partes.

Los ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Europea (UE) aprobaron el 25 de mayo el Acuerdo Interino para negociar el tratado de libre comercio con México que cubriría tanto los intercambios de bienes como el de servicios, dando inicio la negociación en el plazo de un mes para la instalación del Consejo Conjunto, que se encargaría de los trabajos para concluir el tratado de cooperación comercial, el cual era integrado por la parte mexicana por el embajador plenipotenciario en la UE y jefe de la negociación, Jaime Zabłudowsky, el coordinador de la negociación, Fernando de Mateo director general para Europa de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, así como por el coordinador de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), Juan Gallardo Thurlow. Por parte de la UE, el jefe de la negociación, Mendel Goldstein, el director para América Latina de la Unión Europea, Francisco de Cámara y el embajador de la Unión Europea en México, Manuel López Blanco. La Unión Europea para la negociación se dividiría en dos partes, la Comisión Europea y la representación institucional de sus 15 Estados miembros.

3.1 EL CONTEXTO DE LA FIRMA DEL TLCUEM

En el contexto internacional se estaban generando dando cambios en la política de comercio internacional de los 80’s orientadas a la apertura comercial vía el desarme arancelario dentro de una estrategia multilateralista después de estancarse la estrategia comercial regional, por lo que el clima era propicio para la creación de una zona de libre comercio con la Unión Europea, no obstante, el Tratado de libre comercio México- Unión Europea generó voces en contra y a favor no solo en México, sino también en los países comunitarios y al interior de sus sectores económicos, a pesar del convencimiento de los negociadores de realizarlo, en el contexto nacional de ambos socios se enfrentaron con miedos por parte de los empresarios nacionales y con peticiones para mantener ciertos sectores y productos protegidos.

3.1.1 Contexto internacional

En el contexto internacional, al entrar México al GATT en 1986 comienza un cambio hacia la apertura en las relaciones económicas con el exterior. En la Ronda Uruguay se da término al Acuerdo General de Aranceles y Comercio “*General Agreement on trade and tariffs*” (GATT por sus siglas en inglés) transformándose en la Organización Mundial del Comercio (OMC), planteándose un calendario de avances en el

proceso de liberalización del Sistema Internacional de Comercio para el periodo 1995-2010, de esta forma la multiplicación de los acuerdos comerciales en el mundo responde al debate entre regionalismo y multilateralismo, que son estrategias comerciales complementarias más que excluyentes, pues éstos funcionan como medidas para preparar las economías anticipándose al calendario del GATT.

A México le convenían en ese momento los efectos de la liberalización comercial multilateral, pues disminuirían las preferencias comerciales de la UE hacia los países ACP⁸⁹ colocando a México en mejores condiciones de competencia.

El acuerdo marco de tercera generación firmado en 1991 fue una política de la UE para protegerse de la desviación de comercio que pudiera significar la próxima firma del TLCAN,⁹⁰ además de que se vislumbraba a México como la entrada al mercado del nuevo bloque norteamericano que se crearía. Sin embargo, en ese entonces el Acuerdo Marco no incluyó la firma de la cláusula democrática⁹¹ por parte de México pues la UE se encontraba ocupada con la firma del Tratado de Maastricht, además de que veía con buenos ojos las reformas económicas que se estaban suscitando en México.

México ya era uno de los principales destinos de las exportaciones a América Latina de la UE así como uno de los países más beneficiados por la ayuda y cooperación. No obstante también llegaba a verse afectado por preferencias arancelarias de la UE hacia otros países como en el caso del régimen de importación de plátano en el que la OMC determinó que se otorgaban preferencias a las importaciones de las ex colonias británicas y francesas en el Caribe y África, infringía las normas de libre comercio. Además de que al firmar un acuerdo con la UE ya se consideraba que se pudrían tener algunas reticencias de la UE sobre todo en algunos sectores sensibles como el agrícola, asimismo en México los empresarios consideraban que la UE estaba más ocupada con su proceso de integración dejando a un lado las relaciones económicas con AL y en particular con México. Para México era muy importante el establecer un acuerdo comercial con la UE para tener un mejor trato para sus exportaciones.

Mientras tanto en la UE también comenzaba a planearse un Acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR⁹². Pues en 1996 había sido el principal socio de la UE en América Latina con más de 41 mil millones

⁸⁹ SANAHUJA, José Antonio. "México y la Unión Europea: ¿Hacia un nuevo modelo de relación? En: La regionalización del Mundo: La Unión Europea y América Latina p 325.

⁹⁰ ROSAS, Ma. Cristina "México y la política externa de las grandes potencias". FCPyS- IIEc Colecc. Jesús Silva Herzog. Ed. Porrúa. Mex 1999.

⁹¹ La cláusula democrática es incluida en todos los acuerdos de la UE con países externos, condiciona la cooperación a una postura de respeto a los principios e instituciones democráticas y a los derechos humanos.

⁹² REUTERS. "Libre comercio Unión Europea y MERCOSUR". El Financiero. Secc. Economía. Sábado, 25 de abril de 1998, pp. 9.

de dólares en intercambios comerciales (más de 50 por ciento del comercio de la UE con la región), mientras que con la Comunidad Andina y México el nivel de exportaciones de la UE fue más bajo del previsto originalmente para ese año⁹³. Por lo que existía preocupación del sector privado con respecto a que los países de la UE hubieran desviado su atención hacia otros mercados, lo que había resultado en la disminución del intercambio comercial entre la UE y el mercado mexicano.

En 1998 México expresaba la intención de avanzar con la firma de un acuerdo comercial con la UE.

Así con base en el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta, la cobertura incluiría la liberalización del comercio de bienes, las compras del sector público, políticas de competencia, comercio de servicios, movimientos de capital y pagos, así como propiedad intelectual. No obstante, en ese momento sus prioridades estaban puestas en los avances del TLCAN y el TLC con el Grupo de los tres.⁹⁴

México consideraba que la UE mantenía una situación de discriminación por los acuerdos comerciales preferenciales que tenía con los países ACP⁹⁵ por lo que, México y la Unión Europea se enfrentarían al reto de eliminar la discriminación existente entre ambos, como resultado de los acuerdos comerciales preferenciales que mantenían con terceros países y que generaban desigualdad de condiciones a productores de las dos partes para entrar a estos mercados.

En este momento México ya era parte del sistema multilateral de comercio pues formaba parte de la OMC (antes GATT) de la OCDE y del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés). Además de que ya contaba con tratados comerciales con Chile, Estados Unidos y Canadá, Colombia y Venezuela, Costa Rica y Bolivia. Y se encontraba en negociaciones con Perú; Belice; El Salvador, Guatemala y Honduras; Panamá; Ecuador y Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, con el marco del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Pues se consideraba dejar en las exportaciones comerciales y en la inversión la responsabilidad de ser el motor de la economía. En este año México era la décima potencia comercial en el Mundo⁹⁶ y se observaba una disminución del comercio de la CEE- México en contraposición al incremento del comercio México -EU⁹⁷.

⁹³ GONZALEZ, Mauricio, Marco A. Appel Villanueva y Jennifer González Covarrubias. "¿Knock out a la hegemonía estadounidense? ALCA vs UE". *El Financiero*. Informe especial. Domingo, 24 de Mayo de 1998, pp. 49.

⁹⁴ BECERRIL, Isabel. "Acuerdos con países de AL y la UE, prioridad comercial". *El financiero*. Secc. Economía. Lunes, 5 de Enero 1998, pp. 13.

⁹⁵ Países de África, el Caribe y el Pacífico.

⁹⁶ GONZALEZ Pérez, Lourdes. "Estrategia para demostrar un cambio estructural". *El Financiero*, Secc. Economía. Lunes, 5 de Enero de 1998, pp. 14.

⁹⁷ GONZALEZ Pérez, Lourdes. "Eliminar prácticas discriminatorias, reto del TLC con la UE". *El Financiero*, Secc. Economía. Lunes, 5 de Enero de 1998 pp. 15.

Por su lado la Unión Europea veía como un requisito la firma de la cláusula democrática por parte de México, y más adelante el garantizar los derechos humanos por los acontecimientos de Chiapas pues mientras la Comisión Europea y el RU no consideraba estos eventos un obstáculo, Alemania consideraba que habría algún impacto y en el Parlamento Español se discutía el suspender el proceso de ratificación del Acuerdo Comercial, Político y de Cooperación entre la UE y México en tanto el gobierno no asegurara la protección de los derechos humanos. Sin embargo, el Parlamento Europeo manifestaba el deseo de avanzar en el acuerdo sin quitar el dedo de la llaga sobre los sucesos en Chiapas, mientras que México consideraba como una injerencia externa la presión europea sobre este asunto.

Esto nos deja entrever que para la UE tenía el mismo nivel de importancia el acuerdo político que el comercial en donde la cláusula democrática tenía un gran peso en el avance de las negociaciones, mientras que para México era más importante el avance en la parte comercial del acuerdo.

Al terminar la negociación con México, el MERCOSUR y la UE iniciaron sus negociaciones para establecer un Acuerdo de Asociación Política y Económica, que debería culminar en un Tratado de Libre Comercio por lo que el 24 de nov de 1999 (el mismo día que se dieron por terminadas las negociaciones con México) se estableció en Bruselas por los cancilleres de la Unión Europea (UE) y del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Consejo de Cooperación como el órgano conductor de una importante negociación para un acuerdo de libre comercio entre ambos bloques. Todo esto a una semana de que comenzara la reunión de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Seattle⁹⁸.

3.1.2 Contexto Nacional

En el contexto nacional al saberse de las intenciones de la firma de un TLC con la Unión Europea comenzaban a escucharse las voces en contra y en favor del nuevo acuerdo; por ejemplo en el sector agrícola estaban de acuerdo pero manifestaban sus dudas en torno a la situación proteccionista de Europa, por otro lado las voces en contra sobre todo por los porcicultores del país quienes comentaban que el sector estaba en riesgo después de la experiencia negativa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).⁹⁹ El Consejo Nacional Agropecuario (CNA) pedía mayor atención en el sector agropecuario, en particular en los renglones golpeados por el (TLCAN), como granos

⁹⁸ La tercera Conferencia de ministros de la OMC se realizó del 30 de noviembre al 3 de diciembre en la Ciudad de Seattle en estas reuniones se analiza la situación del comercio mundial y de las relaciones internacionales de comercio, en esta ronda en especial se buscaba llegar a un acuerdo sobre la eliminación de aranceles en productos agrícolas y sobre reglas para proteger el ambiente, sin embargo no se llegó a ningún acuerdo y fueron pospuestos estos temas.

⁹⁹ Periódico El financiero 4 y 11 de mayo 1998.

básicos y carne. Por su parte la Secretaría de Comercio y Fomento industrial (SECOFI) reconocía que el agropecuario sería el renglón de mayor dificultad en las negociaciones de libre comercio con Europa.

Los industriales de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) consideraban que los sectores como el mueblero, bienes de capital, químico, metalmecánico y fabricantes de construcción estaban muy debilitados por lo que temían el cierre de muchas empresas si no se prestaba atención a las asimetrías a la hora de negociar la liberalización comercial. En especial, los representantes de la industria química, consideraban que si bien este segmento productivo era competitivo, se debía tener cuidado en las pláticas para firmar el acuerdo por lo que se acordó que demandarían al gobierno federal que antes de que se negociara ese acuerdo se debían asegurar que las cadenas productivas fuesen capaces de contar con materias primas, para no ser desplazadas por las europeas¹⁰⁰.

El sector mueblero pedía a la Secretaría de Comercio un periodo de desgravación de 10 a 15 años para este rubro dentro del acuerdo comercial con la Unión Europea para sobreponerse de la crisis de 1994 capacitarse y competir con los industriales europeos principalmente españoles e italianos, que son pioneros en diseño y moda¹⁰¹, así mismo mencionaban que los segmentos que tendrían éxito con ese acuerdo mercantil serían los de muebles rústicos y de hierro forjado, únicas ramas exportadoras a esa región.

La industria de alimentos subrayó que la posición de los micro, pequeños y medianos industriales no era la misma que la de la gran empresa; por ejemplo, la industria chocolatera podía darse por muerta, el único con posibilidades frente al tratado, era el de conservas alimenticias, según constaba en la monografía sectorial¹⁰² destacando la situación de las 20 secciones que conforman al sector, entre las que destacaban alimentos diversos; emparadoras de carnes frías; emparadoras y enlatadoras de productos alimenticios; fabricantes de dulces, chicles y chocolates; fabricantes de hielo; embotelladoras; industriales arroceros, fabricantes de vinos y licores; e industrias lácteas. La industria de alimentos y bebidas conformada 20 por ciento de grandes empresas y 80 por ciento de pequeñas empresas y mientras la gran industria estaba ansiosa por ingresar a un tratado comercial con

¹⁰⁰ BECERRIL, Isabel. "Preocupa a la industria química el acuerdo con la UE". El Financiero. Secc. Economía. Miércoles, 20 de Mayo de 1998. pp. 19.

¹⁰¹ BECERRIL, Isabel. "Mantener de 10 a 15 años el gravamen a la UE, solicita la industria mueblera. Tiempo indispensable para reponerse de la crisis" El Financiero, Secc. Economía, Martes, 26 de mayo de 1998, pp. 13.

¹⁰² Las monografías sectoriales fueron solicitadas por la secretaría de Economía a cada organización o cámara de representantes para hacer un análisis de las condiciones en que cada sector sería integrado al TLC, estaba integrada como una fotografía de la situación en que se encontraba el sector en esos momentos, también recogía las propuestas y peticiones del sector para integrarse al acuerdo.

la Unión Europea, pues en su mayoría estaba conformada por industrias transnacionales poseedoras de procesos tecnológicos muy avanzados, y que, adicionalmente, tenían la posibilidad de acceder al financiamiento del extranjero, contrariamente 80 por ciento de las industrias que conforman este sector, no sólo están debilitadas por las crisis económicas, sino también por los problemas de sequía presentados durante el primer semestre de ese año (1998) además del rezago en materia tecnológica (casi 15 años); sin acceso al financiamiento; con problemas para importar materias primas para la elaboración de sus productos; y muy ligada al agro mexicano¹⁰³. En resumen el sector de los industriales de alimentos y bebidas no apoyaba las negociaciones con la Unión Europea.

En la industria de la construcción, la única rama que ya comercializaba sus productos a esa región y que continuaría haciéndolo al firmarse el tratado sería la de muebles para baño. El sector de materiales para la construcción de CANACINTRA reúne a los productores relativamente menos "poderosos" en materia de comercio exterior. Su postura para negociar un acuerdo comercial con la Unión Europea era desgravar su sector en los plazos más largos posibles, es decir, en unos 10 años. Otros tipos de proveedores de la industria de la construcción, como la del cemento, tenían un punto de vista distinto pues este subsector industrial era tradicional lo cual lo podría poner en desventaja a sus competidores europeos. Las principales importaciones de este sector provienen precisamente de la Unión Europea, en particular de Italia y España por lo que solicitaban la importación libre de arancel de maquinaria útil para su sector: moldes, accesorios, refacciones y máquinas de corte provenientes de la Unión Europea el mismo día en que entrara en vigor el tratado con la UE.

En general la postura de casi todos los consejos que conformaban la CANACINTRA, con excepción del automotriz¹⁰⁴, era que no debería firmarse un acuerdo con la Unión Europea pues consideraban que en los sectores donde se debía tener mucho cuidado por su menor grado de desarrollo con relación a sus contrapartes europeas, eran: química, bienes de capital, auto partes y farmacoquímico. Además, admitían que existía temor ante la negociación por las desventajas comerciales.

Para modificar la percepción de los diferentes sectores se intensificó la promoción de Foros y reuniones para informar sobre las ventajas del Tratado y animar a los industriales a participar; por ejemplo durante la conferencia "México-Unión Europea: Perspectivas de

¹⁰³ BECERRIL, Isabel. "Indigesta a la rama alimentaria posible TLC con la Unión Europea". El Financiero, Secc., Economía, Lunes 20 de Julio de 1998, pp. 23.

¹⁰⁴ La industria automotriz se oponía al acuerdo debido a que las empresas son de origen estadounidense es decir la industria automotriz mexicana como tal no existe pues esta conformada de plantas armadoras con sus matrices en EU de ahí su negativa a que se les diera el mismo trato a los países europeos que a los socios del TLCAN pues esto aumentaba la competencia en el mercado del continente americano.

Negocios e Inversión, organizada por el Centro Empresarial para Asuntos Internacionales” Rosario Green, la entonces secretaria de Relaciones Exteriores, y Jaime Zabludovsky Kuper, entonces subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) trataban de convencer a los empresarios de los beneficios del TLCUEM, sin embargo, en los siguientes meses se observó poca respuesta de los industriales para entregar las monografías sectoriales que retrataban la situación de cada sector y sus propuestas para negociar el acuerdo comercial con la Unión Europea, causada según los propios industriales por la inseguridad de que fuesen tomadas en cuenta sus propuestas, como sucedió en las negociaciones del TLCAN al decir de ellos, por lo que SECOFI amplió el plazo de entrega un mes más hasta el 2 de junio de 1998 ¹⁰⁵ no obstante, para ejercer presión para la participación de todos los sectores se puntualizó que el sector que no entregara su monografía no serían tomadas en cuenta sus demandas.

En el caso de Cámara de la Industria del Calzado (CICEG) de León Guanajuato estaban muy interesados en el acuerdo con la Unión Europea, ya que su participación en ese mercado era reducida y tenían buenas expectativas.

Un sector que se había opuesto a la firma del convenio era el de bienes de capital quienes alertaban que de firmarse ese tratado comercial México se quedaría sin esta rama productiva pero paradójicamente sería el primero que estaría en la mesa de negociaciones.

En el sector automotriz las negociaciones con la Unión Europea podrían complicarse debido al decreto automotriz pues Europa solicitaría al gobierno mexicano las mismas condiciones que le otorgó a Estados Unidos y Canadá cuando se estableció el Tratado de Libre Comercio, en relación al desmantelamiento y plazos de desgravación. Por lo que de ser éstos mayores al 2004 podrían estar en desigualdad de circunstancias las empresas europeas con las norteamericanas. Cuando se firmó el TLCAN se estableció que quien quisiera vender autos importados en el país, debería establecer un centro de producción, con el fin de que se compensara la entrada de unidades del exterior al mercado local y que se estableciera una regla de contenido nacional, con el fin de que la producción de sus vehículos tuviera un alto número de partes nacionales.

La Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (CANIFARMA) se pronunció por la realización de negocios bilaterales con la Unión Europea (UE), ya que de esta forma México aprovecharía la planta productiva instalada, con capacidad para abastecer el mercado interno y de exportación. Pretendían una alianza intracontinental, en la que no sólo

¹⁰⁵ BECERRIL, Isabel. “Poca participación de industriales”. El Financiero, Secc. Economía, Viernes, 29 de Mayo de 1998, pp. 11.

habría exportaciones de productos farmacéuticos, sino un intercambio de tecnologías que permitirían elaborar nuevos productos medicinales.¹⁰⁶

El presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX); Enrique Mercado consideraba que un tratado comercial con Europa representaría una ventana más para los exportadores del país; pero que las mejores oportunidades serían para los productores del viejo continente, pues además de que desde el punto de vista tecnológico eran los primeros, existía un gran diferencial de unidades productivas y volúmenes de producción entre México y ese bloque por lo que pensaban que sería mucho más conveniente terminar de explotar el potencial del TLCAN, antes de entrar a un TLC con otro bloque, pues en EU anualmente producía 23 mil millones de metros cuadrados con más 60 mil empresas, y empleaban a millón 300 mil trabajadores, mientras que en México, se contaba con un número de empresas que supera las dos mil 727, y captaba más de 165 mil empleados que producen anualmente sólo dos mil 700 millones de metros cuadrados, por lo que el presidente consideraba: *"este simple análisis permite ver la diferencia abismal... por ello, sí la decisión es montarse a la apertura comercial con Europa, es pertinente establecer esquemas que reditúen los mayores beneficios, considerar las asimetrías productivas, así como la distancia y cercanía que hay entre México y los mercados asiáticos en una ponderación de riesgo/oportunidad"*.¹⁰⁷

El presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), Alberto Dana, consideraba¹⁰⁸ que la apertura arancelaria comprometida, ponía a los pequeños y medianos industriales de la confección en riesgo de desaparecer ya que para el primero de julio cuando entrase en vigencia el Tratado, prácticamente habría una libre importación¹⁰⁹ de productos europeos.

En general la posición de los empresarios se basaba en dos puntos básicos: que la industria mexicana estaba en desventaja con los países europeos; y que se debía lograr un periodo de desgravación arancelaria de diez a 15 años.

Para esto se creó el llamado "cuarto de junto" que sería la representación de la iniciativa privada en las negociaciones comerciales, puesto que entre los micro, pequeños y medianos industriales existía gran preocupación con relación al acuerdo, en especial por la gran asimetría de los sectores de México respecto a los de los países comunitarios.

¹⁰⁶ "CANIFARMA Negociaciones UE". El Universal, Secc. Financiero, 17 de Noviembre de 1998.

¹⁰⁷ VILLARREAL Pérez, Enrique. "Irrelevante Apertura Comercial con UE, Canaintex", Publicación: Finsat, 2 de Noviembre de 1999.

¹⁰⁸ VILLARREAL Pérez, Enrique. "Desventajoso TLC Mex-UE para Ind. Vestido, CNIV", Publicación: Finsat. 27 de Noviembre de 1999.

¹⁰⁹ Se acordó bajar el cobro de aranceles de 35 a sólo 18 por ciento y para enero del 2003 el gobierno mexicano sólo cobraría el 5 por ciento lo que implicaba una fuerte competencia.

A unos días del arranque formal de la negociación comercial entre México y la Unión Europea, el aparato productivo nacional entregó sus monografías sectoriales y las posturas generales, para no quedar fuera de las negociaciones.

El panorama, sin embargo, era que la mayoría de las ramas productivas observa un enorme debilitamiento, como resultado de las crisis recurrentes vividas en el país, la ruptura de importantes cadenas productivas y la falta de tecnología de punta. La posición general de los industriales de la transformación era que el gobierno mexicano debía negociar el acuerdo mediante el cuidado de la integración de cadenas productivas y el aspecto de reglas de origen era muy importante así México lograría que sus exportadores pudieran participar en la UE en mucho mejores condiciones una vez que, al cabo del periodo de 'transición', se eliminaran las barreras arancelarias y no arancelarias. Además, se esperaba una penetración mayor de los inversionistas del mercado europeo.

Otro de los temores era que Europa estaba en otro proceso, más metida hacia dentro que pensando, en que un tratado de libre comercio con México le traería beneficios. Además de que se tenía en cuenta que México iba a negociar con una Unión Europea, que es una unión de países, frente a los cuales iba con la desventaja de ir solo.

3.1.3 Contexto Europeo

Desde 1998 la UE veía que las relaciones económicas con México estaban por debajo de sus posibilidades y que incluso se había producido un retroceso, ocasionado por la existencia de preferencias arancelarias menos favorables a otros países, tanto de México hacia la UE y viceversa, sobre todo en el marco del TLCAN, generando una desventaja para las exportaciones europeas. Además de que veían una oportunidad por el cambio en la política de comercio exterior del proteccionismo a la apertura que había llevado a México a posicionarse como el principal exportador e importador de Iberoamérica. Y para remediar su situación desfavorable establecieron los acuerdos de 1997 que entre otras cosas tenían como objetivo la creación de una zona de libre comercio de bienes y servicios, así como de movimientos de capital, compras públicas, competencia y propiedad intelectual.¹¹⁰

Europa aprovecharía la posición geográfica de México como plataforma de lanzamiento hacia el mercado norte y latinoamericano, para desde ahí ubicarse en una posición privilegiada para influir en las transformaciones geopolíticas del próximo milenio. Algunos países europeos elaboraron listas de productos sensibles que querían ver

¹¹⁰ Diario Oficial de las comunidades Europeas. Pregunta escrita E-1286/98 de Gerardo Fernández-Albor (PPE) a la Comisión. 29 de abril de 1998 y respuesta del Sr. Marin en nombre de la comisión (3 de junio de 1998).

excluidos de la zona de libre cambio, como los cereales o la carne, no porque México fuera un importante exportador, sino por el temor de que fuesen de origen estadounidense. Una lista europea no exhaustiva de productos sensibles incluía también manufacturas de lana y algodón, y material ferroviario.

Específicamente en el debate¹¹¹ llevado a cabo a razón del Informe Ferrer cito una parte de debate que nos da un poco la visión sobre las relaciones con México:

"...las relaciones comerciales entre Europa y México siempre han sido positivas en el pasado. Ayer nos habríamos podido ahorrar el informe Lannoye sobre el chocolate si los mejicanos no nos hubiesen regalado en el pasado el cacao. Por lo demás, la palabra chocolate – "chocolatl"– es una palabra mexicana. Esta experiencia del pasado nos va a ser sin duda de ayuda también en el futuro para ampliar las relaciones con México."

Las empresas españolas estaban interesadas en condiciones para que el gobierno continuara el proceso de privatización de sus paraestatales, especialmente en petroquímica, energía eléctrica e infraestructura así como estaban dispuestas a realizar millonarias inversiones en México en empresas de los sectores eléctrico, petroquímico, construcción, telefonía, tratamiento de aguas y bancos; en el sector eléctrico Endesa estaba interesada en la posible privatización de la Comisión Federal de Electricidad; Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA); en la privatización de los aeropuertos del sureste mexicano, y Constructora y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF); en la construcción del tren suburbano del Valle de México, algunas compañías españolas de tratamiento de aguas buscaban participar en suministro y gestión, otro de los grandes atractivos para las empresas era participar en la venta de las plantas petroquímicas de Petróleos Mexicanos.

El Instituto de Comercio Exterior (ICE) de Italia informaba que las mejores perspectivas para las inversiones e iniciativas de colaboración industrial italianas se presentaban en sectores como los de autopartes, electrodomésticos y del vestido. Así como en los procesos de privatización aeroportuarios y en el desarrollo de las actividades turísticas y pesqueras.¹¹² De acuerdo con el ICE, entre las empresas interesadas en el mercado mexicano figuraban *Luxxotica*, dedicada a la elaboración de anteojos y lentes, *Pirelli*, de neumáticos, y *Fiat*, principal

¹¹¹ Debate del informe (A5-0066/2000) de la Sra. Ferrer, en nombre de la Comisión de Industria, Comercio Exterior, Investigación y Energía, sobre la propuesta de decisión del Consejo sobre la posición de la Comunidad en el Consejo conjunto CE-México respecto de la aplicación de los artículos 3, 4, 5, 6 y 12 del Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio (5965/1/2000 - C5-0076/2000 - 2000/0024(CNS)). Debates. Jueves 16 de marzo de 2000 Edición DO.

¹¹² S/A, "Vienen empresarios italianos a buscar oportunidades de invertir en México", El Economista, Secc. Empresas y Negocios, 4 de Noviembre de 1998.

grupo industrial italiano fabricante de autos. También buscaban oportunidades de inversión la empresa *Ansaldo*, dedicada a la fabricación de tubos, turbinas e investigación bajo tierra, la *Agip*, una rama del Ente Nacional de Hidrocarburos dedicada a la exploración y la Liga de Cooperativas de la región de Toscana.

La Asociación del Empresariado Alemán para Latinoamérica manifestaba su interés en una rápida aplicación de un tratado comercial entre México y la Unión Europea (UE), pues Alemania tenía fuertes intereses de negocios en México y en otros países del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Norteamérica". Los principales sectores en donde existía inversión extranjera directa de Alemania en México eran en ese entonces el subsector de autopartes, el químico farmacéutico, electrónica y el de telecomunicaciones. Durante una conferencia realizada del 16 al 18 de noviembre de 1998 en Alemania se puso énfasis especialmente en las oportunidades de inversión en el sector de energía, servicios financieros, autopartes, turismo y tecnología ambiental, en la misma conferencia los inversores alemanes aseguraban que buscarían socios potenciales para establecerse en el país en ramas como la automotriz, tecnología ambiental, el turismo y en la construcción de maquinaria, entre otras, con el propósito de Incrementar el número de empresas radicadas en México (que ascendía a 500 en ese entonces). Así mismo esperaban que el TLC permitiera a Alemania participar en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) desde el inicio del acuerdo. Por su parte el *Dresdner Bank Lateinamerika AG*¹¹³ en un análisis disminuía las desventajas de la firma de un acuerdo pues sostenía que las economías de México y la Unión Europea (UE) tenían un alto grado de complementariedad, ya que los productos sensibles del sector agrícola representaban menos del 5% del intercambio comercial. Por lo que México era visto por el empresariado alemán como un trampolín al mercado del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Norteamérica, aunque consideraban que debía mejorar su sector bancario para aumentar su atractivo pues hablaban de la existencia de empresas medianas de Alemania que estaban interesadas en tener filiales o invertir en México, pero la posibilidad de obtener créditos era muy difícil por lo que la reorganización del sector bancario en México sería muy importante para que se cristalizaran mas proyectos. En particular empresarios del nor-occidente de Alemania, donde se asienta Bremen, estaban particularmente interesados en el sector de autopartes mexicano.¹¹⁴

Funcionarios y diplomáticos precisaban que Francia ponía obstáculos hasta ahora, porque París temía que un acuerdo podría sentar un precedente para otros países que aspiraban a convertirse en

¹¹³ S/A, "Esperan rápido avance en la negociación comercial", *El Economista*, Secc. Empresas y Negocios, 16 de Noviembre de 1998.

¹¹⁴ S/A. "México es visto por Europa...", *El Financiero*, 28 de Octubre de 1999.

socios comerciales del continente, lo cual podría amenazar a los intereses agrícolas franceses.

Desde el punto de vista de la UE los 5 primeros años del TLCAN habían provocado el debilitamiento de la posición competitiva de las empresas europeas en el mercado mexicano, además de que el margen de preferencia con los socios del TLCAN no solo desplazaba a las exportaciones industriales sino que, además, el trato nacional, la no-discriminación en el acceso al mercado y las reglas de origen daban una medida casi inalcanzable para las empresas europeas sobre todo en lo relativo a los servicios financieros, el sector textil e inversiones.¹¹⁵

Otro de los intereses de la UE era el nada despreciable mercado de 90 millones de consumidores pues significaba el avanzar en materia comercial con un tratado de libre comercio con un importante socio comercial y una "verdadera puerta de entrada" al mercado de EU pero subrayaban que México era más que un mercado¹¹⁶ pues tenía una importancia estratégica para las exportaciones europeas por la red de acuerdos comerciales que México tenía con ocho países del área latinoamericana y con el TLCAN.¹¹⁷

Por otro lado la propuesta europea del Acuerdo Global era parte de la estrategia general de la UE para el conjunto de la región de América Latina durante el periodo 1996-2000 con el objetivo de desarrollar relaciones más amplias de dialogo político en el ámbito parlamentario en materia de derechos humanos, democracia, fomento de comercio e inversiones, y cooperación en mas sectores, para México y MERCOSUR siendo el objetivo último el establecimiento de pactos de libre comercio como estrategia geopolítica.

Durante los preparativos de la Cumbre de Río de 1999 se aclaró un poco esta estrategia pues al decir de Celestino del Arenal experto español en Relaciones Internacionales y director de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense:

"...la Cumbre de Río puede ser el origen de "un proyecto europeo-latinoamericano para constituir una gran zona de libre comercio, en la línea del proyecto lanzado por Estados Unidos"

¹¹⁵ Recomendación sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo de colaboración económica, coordinación política y cooperación comercial entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra. Comisión de Relaciones Económicas Exteriores. Ponente Ana Miranda de Lage. DOC_ES/RR/377/377118 PE 230.532/def. 22 de abril de 1999.

¹¹⁶ Recomendación sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por la otra. Comisión de relaciones exteriores. Ponente Miranda de Lage. 27 de abril de 1998. PE 225.176/def. P-15.

¹¹⁷ Informe sobre la propuesta de decisión del Consejo sobre la posición de la Comunidad en el Consejo Conjunto CE-México respecto a la aplicación de los 3, 4, 6 y 12 del Acuerdo Interino sobre Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio. Comisión de Industria , Comercio Exterior y Energía. Ponente Concepción Ferrer. PE Documento de sesión. 13 de marzo del 2000.

Además, el experto admitía:

*"hay cierta competitividad entre Europa y Estados Unidos por tomar posiciones en América Latina de cara al próximo milenio, y que los acuerdos en marcha son la contraparte al ALCA y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte"*¹¹⁸

Añadiendo que por ello las Eurocámaras "se declaran a favor de la conclusión favorable de las negociaciones para la redacción de un acuerdo de TLC entre la UE y México. Un acuerdo entre México y la UE tendrá como consecuencia inmediata el incremento de los flujos comerciales bilaterales, así como la creación de nuevas oportunidades comerciales y de inversión para la comunidad de negocios de Europa, en particular, para las pequeñas y medianas empresas".

Adicionalmente consideraban que el acuerdo propiciaría una participación superior de las compañías europeas en el proceso de desregulación y privatización emprendido por México en los últimos años.¹¹⁹

La UE consideraba que este acuerdo tendría un carácter predominantemente industrial y de servicios pues la agricultura sólo representaba el 3.9% de las exportaciones mexicanas a la UE, además de que reconocían una superioridad en este sector pues tradicionalmente habían tenido un superávit comercial con México en este sector pues México tenía un muy bajo grado de internacionalización del sector agrícola.¹²⁰ Además de que la Comisión ya había realizado estudios de impacto de los que se derivaba que el 55% de las importaciones agrícolas de la UE procedentes de México eran productos no sensibles o semisensibles y por lo tanto podían ser incluidos en el ALC sujetos a disposiciones especiales durante el periodo transitorio y que del restante 45% de las importaciones agrícolas (representaban solo el 3.9% del total de las exportaciones mexicanas a la Unión) que se consideran productos sensibles o muy sensibles podrían ser excluidos del acuerdo de libre comercio.¹²¹ Pero como globalmente existía bastante complementariedad entre los dos sectores agrícolas, europeo-mexicano, "por lo que no había mucho espacio de competencia".¹²²

Por otro lado vislumbraban amplias oportunidades los sectores de telecomunicaciones, transporte, servicios financieros, turismo y servicios culturales y audiovisuales. Pero tenían muy en cuenta que debían

¹¹⁸ DEL ARENAL, Celestino. "Podrían culminar México y la UE un acuerdo de libre comercio en 1999". El Financiero. 14 de Diciembre de 1998.

¹¹⁹ S/A, "Apoyan 1,200 Cámaras de Comercio UE TLC con México asociación de Eurocámaras en el marco del Encuentro Empresarial México-España que se desarrolla en Madrid", Finsat, 18 de Octubre de 1999.

¹²⁰ Informe sobre la propuesta... Op. Cit.

¹²¹ Recomendación sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo Interino... Op.Cit.

¹²² LOPEZ, Blanco Manuel, embajador y jefe de la Delegación de la Comisión Europea en México. En entrevista para El Economista, 23 de Marzo de 1999.

garantizar por lo menos el mismo trato y las mismas posibilidades de acceso que el otorgado en el TLCAN.

Además, subrayaban las diferencias existentes entre el TLCAN y el acuerdo global firmado con México, pues éste incluía la cláusula democrática o cláusula de derechos humanos como fundamento jurídico del acuerdo, además de contener referencias a derechos humanos, sociales y medioambientales y una cláusula de cumplimiento de obligaciones. Por lo que el PE condicionaría la vigencia de un nuevo acuerdo a la inclusión de la cláusula democrática. Además, era de suma importancia la solución que el gobierno mexicano diera al conflicto en Chiapas por lo que pedían que en el contexto de los trabajos del Consejo conjunto y del Comité conjunto se dedicara un apartado específico a la evolución y seguimiento de la situación relativa a los derechos humanos para informar al Parlamento Europeo (esto no se llevó a cabo). Europa veía en este acuerdo un amplio potencial no solo comercial, sino de colaboración y de asistencia financiera y técnica en programas sociales de lucha contra la pobreza, de desarrollo regional, de cooperación en materia de derechos humanos y de protección de las comunidades indígenas.¹²³ Pero lamentaba que entre los mecanismos del dialogo político no se hubiese incluido a la sociedad civil (organizaciones civiles, populares, sindicales, (ONG's).

La UE reconocía el Acuerdo Interino como un instrumento para adelantar la aplicación de las disposiciones comerciales y de acompañamiento del Acuerdo Global de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación siendo ambos de competencia comunitaria, abriendo simultáneamente negociaciones detalladas a fin de alcanzar lo antes posible el objetivo de liberalización comercial establecido en el Acuerdo Global. Las decisiones adoptadas al amparo del Acuerdo interino serían válidas y de aplicación inmediata al momento de entrar en vigor el Acuerdo Global, este acuerdo fue presentado por la Comisión europea como una "vía rápida" de negociación siendo una novedad significativa en el contexto de las relaciones entre la UE y Latinoamérica.

La negociación fue lenta pues así lo requerían los procesos de revisión y evaluación de la UE pues tenían que pasar por las diferentes comisiones para su examen y dictaminación, por ejemplo previo a la entrada en vigor después de ya tener el documento de desarme arancelario éste fue enviado al Parlamento europeo (PE) para su ratificación y este a su vez fue enviado a la Comisión de Industria, Comercio, Investigación y Energía para su examen a fondo y para opinión a la Comisión de Asuntos exteriores, Derechos Humanos, Seguridad Común y Política de Defensa y a la Comisión de Desarrollo y Cooperación, en la aplicación de los 3, 4, 5, 6 y 12 del Acuerdo

¹²³ Recomendación sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo Interino... Op. Cit. P 11.

interino.¹²⁴ Y posteriormente, a su ratificación por los parlamentos de los países europeos.

Particularmente en el PE en el debate del Informe Ferrer¹²⁵ para su ratificación se escuchaban las voces en contra que reflejaban diversos temores en diferentes sectores sensibles y en lo ya negociado.

Por ejemplo se alegaba que durante el período transitorio, y en tanto no se llegara a la plena liberalización de todos los productos, el acuerdo al que se ha llegado será más benéfico para México que para la Unión Europea, pero esta asimetría también se da en cuanto a los niveles de desarrollo y competitividad de la economía europea en relación con la mexicana. Por respuesta reconocían que, a pesar de esta asimetría, los productores comunitarios estarían en mucha mejor posición que hasta ese momento para competir con el mercado mexicano.

Otra de las inconformidades fue lo sucedido con las normas de origen, como en el caso de los zapatos pues en el acuerdo se aprobó la norma de origen mexicana dando como resultado una cuota de exportación de la UE de 865,000 pares por lo cual no debía ser considerando como un logro importante pues afectaba a las pequeñas y medianas empresas europeas de esta industria, sin embargo, reconocían que ya no podía ser renegociado el acuerdo y solo restaba decir si o no, pero argüían la existencia de una peligrosa norma derogatoria con relación al origen de los productos tendiente a penalizar las producciones europeas, en particular en los sectores textil, de la confección y del calzado.

Pero consideraban que en cualquier caso para la industria europea había una ventaja ya sea por la apertura del mercado mexicano o por el hecho de que a través de este mercado también se puede exportar a los EE.UU siendo todo esto ventajoso desde una perspectiva comercial.

Desde la perspectiva política, de gran peso para la UE, se referían a dos problemas: uno sobre los problemas sociales pues consideraban que México tenía que revisar su política social pues sólo con política comercial no se iban a solucionar los problemas sociales pues al decir de ellos mismos en este creciente comercio libre hay también perdedores y

¹²⁴ Estos artículos se referían a comercio de mercancías, incluyendo liberalización arancelaria, reglas de origen, cooperación aduanera, medidas antidumping y compensatorias, medidas de salvaguardia, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad, medidas sanitarias y fitosanitarias (artículo 3 del AI); Contratación pública (artículo 4 del AI); Competencia (artículo 5 del AI); Mecanismo de consulta en materia de propiedad intelectual (artículo 6 del AI); Solución de controversias (artículo 12 del AI).

¹²⁵ Debate del informe (A5-0066/2000) de la Sra. Ferrer, en nombre de la Comisión de Industria, Comercio Exterior, Investigación y Energía, sobre la propuesta de decisión del Consejo sobre la posición de la Comunidad en el Consejo conjunto CE-México respecto de la aplicación de los artículos 3, 4, 5, 6 y 12 del Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio (5965/1/2000 - C5-0076/2000 - 2000/0024(CNS)). Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE). Jueves 16 de marzo de 2000.

en vista que la pobreza había aumentado en México, la política social debía ser un tema importante para México y consideraban que debían incluirla también en el diálogo con México.

El segundo problema era la cooperación científico-técnica pues consideraban que existía un amplio margen de actuación entre Europa y México que debía ser agotado.

Otra preocupación se daba con respecto al impacto de la liberalización arancelaria para el caso de las flores cortadas ya que ésta podía repercutir negativamente en algunas regiones europeas especializadas en este tipo de agricultura, como es el caso de las ultraperiféricas. Además de recomendar la necesidad de dotar de mayores recursos humanos en los servicios y departamentos comunitarios responsables, para permitir una mayor eficiencia en las acciones comerciales; y en segundo lugar, la disponibilidad de instrumentos financieros para las empresas a la hora de implementar los distintos ámbitos comerciales de la asociación euromexicana prevista, por ejemplo, en los antiguos programas de fomento a las pequeñas y medianas empresas (ECIP), que tan buenos resultados dieron para México.¹²⁶

Otro diputado consideraba que respecto a la libertad de inversión, al igual que el justamente fracasado MAI,¹²⁷ (bilateral), no fomentaba precisamente una economía de control democrático orientada al desarrollo local pues la ilimitada apertura del sistema público de adquisiciones provocaba solamente que los grandes oferentes absorbieran a los pequeños en todo el mundo, pues con normas como el trato igual a los nacionales del país y la prohibición de imponer obligaciones hacen que, por ejemplo, las empresas que colocaban preferentemente a mujeres o que buscan producir de un modo compatible con el medio ambiente, no tuviesen ninguna posibilidad de salir adelante, para contrarrestar esta problemática la UE ha reservado excepciones en estos casos pero México no las tenía.

Otro aspecto negativo frente al TLCAN, que veían los europeos era la existencia de un acuerdo sobre derechos de los trabajadores con mecanismos sancionadores mientras que en el acuerdo con la UE no se reconocía siquiera el pacto social de las Naciones Unidas.

Y advertían que el Acuerdo UE-México podría tener unos efectos negativos si no se tenía en cuenta la necesidad de un desarrollo equilibrado y no de una liberalización salvaje capaz de acentuar la pobreza y las desigualdades.¹²⁸

¹²⁶ Por parte de los europeos esto se solucionó con los programas AL-INVEST, el organismo de la Unión Europea con la tarea de fomentar coinversiones entre las pequeñas empresas.

¹²⁷ Acuerdo Multilateral de Inversiones MAI por sus siglas en inglés.

¹²⁸ Debate del informe...Op. Cit. Morgantini (GUE/NGL). – (IT) En línea con los parlamentos de Alemania y Bélgica.

La visión de los europeos con respecto al acuerdo firmado con México era que debía tener como principal objetivo el contribuir a la creación de un nuevo marco que permitiera a las empresas europeas luchar en igualdad de condiciones en materia de competencia, en particular con los Estados Unidos y Canadá, por lo cual otra de las quejas en el debate era que dicho objetivo era perfectamente irrealizable en un próximo futuro y se observaba que el mayor provecho era para México pues no era justificable que la apertura de los mercados respectivos se hiciera a ritmos diferentes en detrimento de los europeos, por lo que temían que las consecuencias para el empleo en Europa en los sectores abiertos a los productos mexicanos en particular de los sectores más sensibles.

Por otra parte, también estamos fortaleciendo con este acuerdo el proceso de democratización de aquel país.

Los europeos mantenían una posición un tanto "paternal" o "fraternal" en cuanto a un cambio positivo en el desarrollo así como en el tema democrático en México pues consideraban que debían ser la guía o ejercer la presión para que éste se diera, por lo que pensaban que no habían podido desplazar como era su intención, el peso tremendo de la influencia norteamericana que "como una bota, ejerce su presión sobre México y sobre otros países de América Latina".

Los europeos nunca quitaron el dedo del renglón sobre la situación de Chiapas en particular en lo referente a la masacre de Acteal en donde el Parlamento se pronunció en instar al gobierno mexicano a perseguir y enjuiciar a los instigadores del crimen, y por lo cual se cuestionaban si la cláusula democrática debía tener un contenido operativo más que formal para garantizar el respeto a los derechos humanos.¹²⁹

3.2 LAS NEGOCIACIONES

La Unión Europea y México abrieron el proceso de las negociaciones formales para crear una zona de libre comercio con la primera reunión del Consejo Conjunto el 4 de julio de 1998, órgano creado en el denominado Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas, aunque las negociaciones comerciales en el plano técnico comenzaron en octubre del mismo año cuando se reunió el Comité Conjunto, que es la instancia encargada de establecer formalmente los grupos de negociación y otras cuestiones para facilitar el proceso negociador.¹³⁰ Entre los temas sobre los cuales decidiría el Consejo Conjunto estaban:

¹²⁹ Pregunta escrita E-2044/98 y E-2045/98 de James Moorhouse a la Comisión y su respuesta. 7 de julio de 1998 y 7 de septiembre de 1998 respectivamente. Asunto: Acuerdo Comercial UE / México. DOCE 5.2.1999.

¹³⁰ El Consejo Conjunto es el mecanismo institucional para la negociación de la liberalización comercial y el encargado de supervisar la aplicación del propio convenio. Este órgano decidiría las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, preferencial, progresiva y recíproca de las

- ❖ El comercio de bienes, que considera acceso a mercados, medidas *antidumping* y compensatorias, cooperación aduanera, prácticas desleales y reglas de origen.
- ❖ Cooperación para evitar distorsiones y restricciones en la competencia que afecten el comercio entre las partes.
- ❖ Algunos aspectos de propiedad intelectual, industrial y comercial.
- ❖ Un procedimiento de solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con lo dispuesto en la OMC.

El Comité Conjunto, de nivel técnico, estableció un programa flexible de trabajo para los primeros ocho meses con la voluntad de fijar objetivos intermedios.

Las negociaciones se realizaron en rondas de una semana con intervalos de cinco y seis semanas, porque ese era el tiempo límite para que la Comisión Europea -sobre la que recaía el mandato de negociación- realizara las consultas técnicas al interior de la Comisión y las consultas políticas con los Estados miembros a través del Consejo de Ministros, al principio se constituyó una agenda que abarcaba siete meses de duración. No obstante, dejaban la puerta abierta pues la primera semana sería definitiva para saber "dónde estamos y el ritmo de avance que puedan tener las negociaciones",¹³¹ y posteriormente fijar el número de reuniones que requeriría la terminación del acuerdo, pero ambas partes decían que las pláticas para la firma de este acuerdo concluirán hasta que las partes estuvieran satisfechas con los resultados.

Un único Grupo Negociador cubriría todos los aspectos de discusión y se reunirá en principio, el primer y último día de cada ronda de negociación. Entre dichas reuniones trabajarían expertos técnicos de ambas partes para hacer recomendaciones al Grupo Negociador.

La primera ronda inició en México a petición de la parte mexicana, la segunda y la tercera se desarrollaron en Europa para después regresar a México. La negociación estuvo encabezada por el director para América Latina de la Unión Europea, Francisco de Cámara, y el director general para Europa de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, Fernando de Mateo.

3.2.1 Primera Ronda

En noviembre se llevó a cabo la **primera ronda** de negociaciones del 9 al 13 de noviembre de 1998 en la Ciudad de México. Esta primera ronda

barreras arancelarias y no arancelarias a la venta de bienes, de conformidad con las normas establecidas en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

¹³¹ LOPEZ, Blanco Manuel, embajador y jefe de la Delegación de la Comisión Europea en México. En entrevista para El Economista. 23 de Marzo de 1999.

tuvo lugar el intercambio de textos para las negociaciones entre México y los 15 países de la UE, el objetivo era aumentar el acceso de los exportadores hacia ambas regiones en igualdad de condiciones respecto a la que tienen hoy los empresarios estadounidenses.

Las discusiones para la firma de este acuerdo mercantil se repartieron en grupos técnicos en tres mesas de trabajo que negociaban durante la semana, y al final de la ronda se reunía el plenario para elaborar las conclusiones de esta primera ronda.

Al dar inicio las negociaciones técnicas para la firma del tratado la Unión Europea estuvo representada por funcionarios de la Comisión europea y de los estados miembros de la UE. Las negociaciones fueron dirigidas por altos funcionarios Comunitarios que componían el denominado "grupo negociador", el cual fue asistido por diversos "grupos técnicos" que trabajaban concentrados en tres temas: acceso a mercados; servicios y movimientos de capital, y otros temas comerciales. La Unión Europea propuso al gobierno mexicano una apertura comercial rápida dentro de las negociaciones para firmar el acuerdo mercantil, con el propósito de recuperar los espacios perdidos en su mercado pero no sería sino hasta la siguiente ronda que los negociadores de ambas partes comenzarían a revisar las listas de los productos "sensibles y supersensibles" dentro de la negociación.

Por parte de México, la delegación estuvo encabezada por funcionarios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la participación de diversos expertos de otras dependencias y organismos del gobierno federal. La propuesta que planteaba México en las negociaciones era de no subsidios a la exportación y aplicación de normas iguales para las relaciones de intercambio pues buscaban que ninguno de los productores estuviera en desventaja competitiva con los productores de Europa, pues a México le preocupaban los subsidios a la exportación que aplicaba la UE a prácticamente todos sus productos agropecuarios, porque los subsidios a la exportación, tienen el efecto de que bajan el precio y llegan al mercado debajo de los precios internacionales, los cuales ya estaban en niveles sumamente bajos, por lo que bajarían aún más los precios al productor en México, lo cual era inaceptable, según los negociadores, pues de por sí ya se tenían problemas en este sector. Se exigía la eliminación de estos subsidios, aplicados a trigo, cebada, lácteos, azúcar y cárnicos de bovino, o México tendría que excluir de la negociación cualquier producto que los tuviese. Los europeos darían su posición en la siguiente reunión bilateral. Pero la parte mexicana se mantenía firme pues en caso de que Europa se resistiera, el acuerdo en agricultura sería necesariamente limitado.

No obstante, los resultados del primer encuentro fueron satisfactorios pues en principio se logró unificar las propuestas presentadas por ambas partes en texto único, el cual sería tema de discusión en la siguiente ronda de negociación. Había coincidencia en

abrir el intercambio comercial en los sectores bienes y servicios con las menores exclusiones y en el espacio más corto posible, tomando en cuenta la sensibilidad de los diferentes sectores productivos.

3.2.2 Segunda Ronda

La **segunda ronda** UE-México se llevó a cabo el 18 de enero de 1999 en Bruselas, iniciando con las mesas textil y de autopartes, donde trataron cuestiones comerciales, los ritmos y porcentajes de la desgravación arancelaria y la cuestión de las reglas de origen, se acordó a qué nivel de arancel comenzaría la reducción del mismo. Además de sentar las bases para negociar el sector de bienes, de servicios y las reglas de origen.

En el caso del sector textil los industriales del cuarto de junto buscaban establecer un "certificado de origen duro" por parte de los mexicanos pues de esta manera con una certificación de origen dura a partir de fibra e hilo para los productos se evitaría la triangulación.

Las empresas automotrices estadounidenses querían que la negociación con la Unión Europea, se diera en los mismos términos que se dio la del TLCAN tanto en reglas de origen como en tiempos de desgravación. Pues cuando se firmó el TLCAN se estableció que quien quisiera vender autos importados en el país, debería establecer un centro de producción, con el fin de que se compensara la entrada de unidades del exterior al mercado local además de que se estableció otra regla; "la de contenido nacional", con el fin de que la producción de sus vehículos tuviese un alto número de partes nacionales.

En el área de servicios había más facilidad porque en el caso de México había sectores en los cuales no existía producción nacional, por lo que no había ningún problema en abrirlos inmediatamente, pero había otros sectores en los que se era menos competitivos por ello, en SECOFI se realizaban conversaciones con el sector privado en el llamado "cuarto de junto", mientras que por la parte europea había algunos sectores en donde eran muy competitivos y otros donde eran menos por lo que la diferencia, no era sólo agrícola sino, también en sectores industriales y en sectores con uso de alta tecnología.

Empezando el año 1999 México aumentó sus aranceles para la importación de diez mil 650 fracciones arancelarias provenientes de los países con los que no se tenía firmado un TLC como una medida recaudatoria, lo que significó un primer obstáculo para la negociación pues afectó a los europeos el incremento de impuesto a la importación sobre todo de maquinaria y equipo proveniente de esta región, lo que disparaba sus costos y los ponía en desventaja competitiva. Por lo cual al iniciar la segunda ronda de negociaciones para el establecimiento de una zona de libre comercio, la delegación de la Comisión Europea en nuestro país se quejó ampliamente de la determinación del Congreso de la Unión de elevar los aranceles a los productos de naciones en tales

circunstancias. Además de que calificaron de; *inoportuna, unilateral, discriminatoria y lesiva* para los intereses de los exportadores europeos esta decisión de aumentar los aranceles de 3 al 10%.¹³² Y pedían que como prueba de su buena fe negociadora procediera a la eliminación en el plazo más breve posible. Cabe mencionar que al iniciar las negociaciones el gobierno mexicano ofreció un “stand by” o sea, un congelamiento de los aranceles hasta ese momento existentes, pero la UE no lo aceptó pues nunca lo habían hecho en otros acuerdos pues suponían que si se estaba en una negociación comercial, había buena fe de ambas partes de mejorar las condiciones arancelarias y no era necesario.

3.2.3 Tercera Ronda

Del 8 al 12 de marzo de 1999 se realizó la **tercera ronda** de negociaciones en Bruselas. En esta tercera ronda negociadora, las partes intercambiaron las listas de productos para el desarme arancelario, y los tiempos propuestos para la liberalización comercial. También se realizaron discusiones amplias sobre el acceso a mercados en materia de bienes, servicios e inversión.

México proponía tres plazos de desgravación arancelaria para el sector industrial según la sensibilidad de los productos: 46% de las exportaciones europeas libres de arancel a partir del año 2000 y posteriormente en el 2003 otro 2% y el restante 52% lo ponían en una lista de espera para una apertura posterior para los que tenían más dificultades.

Pero la Unión Europea consideraba que dos plazos eran suficientes, la posición de los países comunitarios en el sector industrial era que 82% de los productos mexicanos entraran con cero arancel desde el año 2000, y el restante 18% entrarán sin ninguna tasa impositiva en el 2003 pues como para el 2000 prácticamente la mayor parte de los productos estadounidenses y canadienses entrarían sin arancel a México, buscaban el mismo trato para igualar el TLCAN.

En el sector agrícola ambas partes proponían cinco plazos para la desgravación, pero solo coincidían en los dos primeros; México proponía la apertura inmediata sólo para 27% de las importaciones y hasta el 2010 que se llegara a un nivel de apertura de 38%, por lo que 62% de las exportaciones estarían en una lista de espera. Mientras que Europa proponía una liberalización inmediata de 73% de las exportaciones y el restante 27% estaría en una lista de espera, la cual estaría sujeta al debate sobre la agenda 2000 que llevan los países comunitarios.

Además, México proponía que varios productos no involucrados en la PAC europea y en los que nuestro país podía exportar como algunas

¹³² Recomendación sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo de colaboración económica... Op. Cit.

hortalizas, frutas tropicales, espárrago, huevo procesado, huevo congelado, miel, aguacate, café, mango, jugos cítricos de naranja se negociaran de manera rápida, considerando desgravación inmediata.¹³³ La Unión Europea rechazó la propuesta de México de desgravación inmediata para productos tropicales, hortalizas, frutas y alimentos procesados en los que era altamente competitivo y los colocó en una categoría especial.

En el "cuarto de junto" integrantes de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que participaban en las negociaciones, sostenían la necesidad de aclarar que en cualquier punto de acuerdo sobre materia agropecuaria se debería aceptar la asimetría entre los productores mexicanos y los europeos, así como los niveles de subsidios que aquellos recibían, además, Europa debía establecer la vigencia de precios transparentes y eliminar el factor subsidios a la producción para no incurrir en distorsiones que pudieran generar prácticas anticompetitivas.¹³⁴

En el sector pesquero la Unión Europea se mostraba muy abierta con prácticamente toda su producción, mientras que la posición mexicana fue permitir la apertura sin arancel para 55% de las exportaciones europeas en el 2003 y para el restante 45% hasta el 2010.

Otro de los resultados en la negociación referente a mesa de servicios es que se llegó al acuerdo que se cubrirán todos los sectores, sólo con dos excepciones, la Unión Europea excluía lo relativo al material audiovisual y México lo relacionado con el transporte aéreo.

En materia de solución de controversias se determinaron que existían dos posibles vías de solución, una de manera bilateral y otra a través del mecanismo multilateral de la OMC, la discusión se centraba en que México quería que se eligiera una sola vía, pero la UE subrayaba la necesidad de mantener la posibilidad de utilizar ambas vías.

Con relación a la mesa de compras gubernamentales, la UE tenía un sector muy liberalizado y formaba parte de un acuerdo plurilateral sobre mercados públicos en la Organización Mundial de Comercio. Adicionalmente, también propusieron que se discutiera las compras que realizaban como Unión Europea y las compras que efectuaban los estados miembros. En México sólo las compras a nivel federal son las que propusieron en la mesa, pero la UE buscaba que entraran también las compras a nivel subfederal, es decir, las estatales y municipales.

Con respecto al tema energético los europeos estaban interesados en el sector de la petroquímica, aunque conocía las restricciones en este

¹³³ RUDIÑO, Lourdes. "Productos agropecuarios mexicanos recibirían el visto bueno de la UE". El Financiero, 18 de Marzo de 1999.

¹³⁴ CARDOSO, Víctor. "Inaceptables los subsidios agrícolas europeos para el acuerdo comercial con México. Es necesario Reconocer la asimetría entre los productores como se hizo en el TLC". La Jornada, 14 de Marzo de 1999.

campo para México.¹³⁵

Al terminar la ronda los resultados fueron; en el sector agrícola se retrasaría la negociación de granos, carnes y leche, debido a que estas ramas formaban parte de la Política Agrícola Común (PAC) europea, y ésta transitaba por un proceso de ajustes y negociaciones internas que definirían la aplicación de sus diversos subsidios (a la producción, a la exportación, y otros durante los próximos siete años) por lo que las diversas fases de desgravación del sector agropecuario quedaron así:

I.- desgravación inmediata

II, lineal al 2003

III, lineal al 2008

IV, lineal en diez años a partir de la entrada en vigor del tratado.

Y por último V, "especial", esto implica "todo lo que no se pueda acomodar en las cuatro anteriores": desde exclusiones, hasta cupos, cuotas, precios de referencia y desgravaciones a 15 años. En una categoría de desgravación no lineal se encontraban 7% de los productos agrícolas originarios de México. Esta categoría especial consistía en una desgravación arancelaria más lenta o acceso restringido a través de cupos, e impuestos especiales y en ella se colocan todos los productos sensibles. Ambas regiones coincidieron en colocar dentro de la categoría especial productos como lácteos, cárnicos, granos básicos y cereales, los cuales están regidos bajo la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea y también ubicaron en esta categoría productos como plátano, uva, melón, aguacate, huevo procesado, jugos de cítricos, espárragos y hortalizas congeladas en los cuales México tenía posibilidad de exportación y que no formaban parte de la PAC.

3.2.4. Cuarta Ronda

En la **cuarta ronda** de negociaciones comerciales llevada a cabo del 12 al 16 de abril de 1999 en México, las pláticas se concentraron fundamentalmente en cuatro temas: acceso de productos industriales, acceso de productos agropecuarios, reglas de origen y se abordaron otros temas como solución de controversias, cuestiones sanitarias y fitosanitarias, además, se encontraron que los segmentos más sensibles y con las mayores diferencias en la cadena de alimentos eran: lácteos, gramíneas, cárnicos y productos tropicales.

La Delegación de la Comisión Europea en México consideraba que el argumento sobre las asimetrías de las dos economías no debía ser un argumento relevante, aunque esto preocupaba mucho a la parte mexicana, pero sí, consideraban necesario considerar la competitividad

¹³⁵ S/A, "La UE desilusionada por la propuesta mexicana de apertura". El Economista, Secc. Empresas y Negocios. 17 de Marzo de 1999.

de las economías que nada tiene que ver con su tamaño.¹³⁶ Por lo tanto la posición de la Unión Europea era que desde el punto de vista industrial la economía mexicana ya era muy competitiva y con una importante capacidad de ajuste derivada de la experiencia en el TLC de América del Norte, y puesto que México se posicionaba como el segundo exportador hacia Estados Unidos ya no era necesario repetir el mismo proceso de ajuste.¹³⁷

Como consecuencia la Unión Europea mantenía una postura inflexible y pedía que México liberalizara 80 por ciento de su comercio en el primer año de entrada en vigor del acuerdo así mismo señalaban que el mayor interés de sus delegados se centraba en la negociación en torno a la desgravación de aranceles en las manufacturas pues representaba 92 por ciento del comercio de mercancías y no les interesaba tanto la desgravación del comercio de productos agropecuarios, a pesar de toda la polémica en torno al tema por los subsidios pues el comercio en esta rama apenas significaba 8 por ciento del intercambio total de bienes.¹³⁸ Los negociadores mexicanos ofrecieron a los europeos la desgravación inmediata de 46% de sus fracciones, 2% en el año 2003 y 52% restante en periodo por definir, estimado en diez años.

Así, Europa llegó a la IV Reunión con sólo dos plazos: uno inmediato y otro al 2003. Por su parte, México planteó cuatro: uno inmediato, otro al 2003, uno más al 2005 y el último al 2008. Incluso para el sector agrícola añadía uno más que estaría ubicado en el año 2010.

Entre las principales preocupaciones de los industriales estaba que México no obtenía grandes preferencias por parte de los países europeos porque antes que los mexicanos se encontraban alrededor de cien países con circunstancias preferenciales con la Unión Europea. Por su parte los europeos querían igualar la liberalización con el TLCAN (*NAFTA PARITY*) mientras los productores mexicanos aceptaban abrir pero pedían espacios y tiempo. Por otro lado José B. Pontones, el entonces presidente de la Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel (CNICP), alertaba que los países europeos podían meter el tema de la certificación que sería un freno para la entrada de productos mexicanos a esa región.¹³⁹

Al concluir esta ronda la UE mantenía su posición inicial para desgravar 80% del comercio y México mantenía también su misma postura.

¹³⁶ LOPEZ, Blanco Manuel, embajador y jefe de la Delegación de la Comisión Europea en México. En entrevista para El Economista. 23 de Marzo de 1999.

¹³⁷ Ídem.

¹³⁸ GAZCÓN, Felipe. "Inflexible la Unión Europea; exige rápida apertura de 80% del comercio con México". El Financiero, 13 de Abril de 1999.

¹³⁹ Becerril, Isabel "En el proceso de negociación en entre México y la Unión Europea...". El Financiero, 6 de Mayo de 1999.

El Parlamento Europeo aprobó el 6 de mayo el Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación, con el cual este órgano otorgó autoridad y mandato a los negociadores de la Comisión Europea para aprobar y concluir el acuerdo comercial con México, la decisión fue tomada por una amplia votación de los representantes del Parlamento, a semana y media de que iniciara la quinta ronda de negociaciones. Ambas partes querían concluir el acuerdo antes de que finalizara el sexenio y antes de las elecciones en el Parlamento Europeo, que se renovarían a principios de julio, pero reconocían sería complicado terminar por la complejidad técnica de los temas que involucraba y el poco tiempo de que se dispondría.¹⁴⁰

3.2.5 Quinta Ronda

La **quinta Ronda** de negociaciones se realizó del 17 al 21 de mayo de 1999 en Bruselas, Bélgica. El primer día los miembros de la Comisión y los negociadores de México, así como los representantes de los Estados miembros, presentaron sus documentos, los días siguientes se integraron grupos de trabajo, en los que sólo participarían los miembros de la comisión y los negociadores mexicanos.

México dio un no rotundo al *NAFTA Parity*, esto es, que en el año 2003 entraran todas sus manufacturas libres de arancel, como sucedería con las mercancías provenientes de Estados Unidos y Canadá. Para la parte mexicana la oferta europea de dejar libre de arancel al cien por ciento de las exportaciones industriales mexicanas a Europa en el año 2003 era tentadora, pero pedía considerar que México les permitiría un acceso total para el 60 por ciento de sus exportaciones en el mismo año.

3.2.6 Sexta Ronda

La **sexta ronda** se llevó a cabo en Bruselas del 16 al 22 de junio del mismo año. Las negociaciones relativas al artículo 6 del Acuerdo Interino Sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea y México en materia de propiedad intelectual casi estaban terminadas, solo se buscaba conciliar las posiciones de desgravación en productos con "picos" arancelarios.

Los temas más importantes eran el acceso al mercado, tanto en materia industrial como en materia agrícola, las reglas de origen, movimientos de capitales y la apertura en el sector financiero, en materia de servicios se intercambiaron las listas sobre restricciones tanto de la Unión Europea como de México.

Durante el segundo día de pláticas Mendel Goldstein, jefe del equipo negociador del viejo continente, reconoció que el *NAFTA Parity* era una postura teórica del bloque comunitario considerado como base

¹⁴⁰ S/A, "Unión Europea". El Financiero, Finsat, 7 de Mayo de 1999.

para las negociaciones pero podía negociarse.¹⁴¹ Por su parte empresarios mexicanos subrayaban que con la oferta de liberalización comercial propuesta por México a los europeos de otorgarles el libre comercio total en el año 2007, prácticamente tendrían liberalizadas las aduanas nacionales en el 2005, puesto que México ofreció bajar 30 por ciento a todos los aranceles que no se liberarían de inmediato en el primer año de la puesta en vigor del TLC para que en el año 2005 la mayor parte de los productos tuviesen aranceles entre el 3 y 5 por ciento.

También se avanzó en los capítulos de reglas de origen, pesca, movimientos de capitales, competencia y propiedad intelectual.

La Unión Europea dijo que no insistiría en la apertura del sector energético de México, sin embargo, pedía que se dejara la puerta abierta para que cualquier cambio constitucional que realizara el país en esta materia pudiera más tarde incorporarse al acuerdo.

El tráfico de cabotaje marítimo fue excluido de las negociaciones con la Unión Europea para la firma de un acuerdo comercial, como lo propuso la Cámara Mexicana de la Industria del Transporte Marítimo (CAMEITRAM) para salvaguardarla frente a las desigualdades de las empresas nacionales con las navieras europeas, en cuanto a excepciones fiscales y protección jurídica, de hecho se excluyó el tráfico de cabotaje en todos los medios de transporte, dada la situación geográfica con Europa.

Durante las cinco rondas negociadoras anteriores uno de los puntos fundamentales sobre los que habían versado las negociaciones, había sido el estudio de los posibles puntos controvertidos de las legislaciones de las partes en materia de Propiedad Intelectual.¹⁴²

Por su parte los industriales pedían no ceder en el aspecto de reglas de origen pues las negociaciones para la desgravación de aranceles en el sector industrial se estaban realizando por paquete y no por producto, como en acuerdos previos por lo que temían que al aceptar una desgravación tan rápida no se pusiera atención con respecto a las reglas de origen más importantes incluso que la eliminación de aranceles.

Por otro lado Mario Chacón Carrillo el entonces director de Relaciones Económicas con América del Norte y Europa, de la Secretaría de Relaciones Exteriores, informó que con la ratificación del acuerdo

¹⁴¹ GAZCÓN, Felipe. "Mientras que en la sexta ronda de...". El Financiero. 18 de Junio de 1999.

¹⁴² En Europa existe un sistema de oposición por medio del cual, una vez que una marca ha sido solicitada por un interesado en ella, la autoridad publica el signo distintivo en el Boletín de la Propiedad Industrial del país en que se solicitó. Enterados de la publicación, cualquier persona física o moral interesada puede oponerse al otorgamiento del registro correspondiente, si considera que ese signo distintivo es similar o igual en grado de confusión al que esta usa para distinguir sus productos o servicios. En México es la propia autoridad quien realiza, de oficio, la oposición al registro, cuando estima que éste es igual o similar en grado de confusión a otro ya registrado o en trámite en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial.

global por parte del Parlamento alemán se reavivaba la expectativa de concluir en este año la firma del TLC, pues sólo restaban para completar el procedimiento; Grecia, Italia, Francia, Luxemburgo, Irlanda y Bélgica, pero es en este último país en donde el proceso sería más complicado, pues debía pasar por siete filtros, además de que en Bélgica venían elecciones y dependería del partido que llegara al poder.¹⁴³

3.2.7 Séptima Ronda

En la **séptima ronda** realizada en Bruselas la cual inició el 19 de julio del año 1999, el principal obstáculo fue la apertura del sector manufacturero. El equipo mexicano ofrecía abrir el 42.5% de las exportaciones comunitarias a sus mercados de forma inmediata, un 6% en el año 2003, y el restante 41.5% en un plazo máximo de nueve años (2009) con una liberalización gradual, la oferta mexicana había sido mejorada con respecto a la planteada anteriormente, en la que se ofrecía liberalizar de forma inmediata el 46% de los intercambios industriales, el 2 por ciento en el año 2003 y el resto en una fecha sin determinar.

La UE, por su parte, planteaba una liberalización inmediata del 82% del sector industrial y el 18 % restante en el 2003.

El sector siderúrgico nacional demandaba una desgravación a largo plazo con la Unión Europea pues el ramo del acero históricamente es uno de los más protegidos del sector industrial de la UE.

México cambió su postura en la desgravación con la UE dejando la nueva propuesta de desgravación arancelaria con la apertura total del mercado mexicano para los productos industriales procedentes de la Unión Europea en el 2007.

En materia de Propiedad Intelectual quedaba pendiente por la posición de la Unión Europea que insistía en la adhesión de México al Protocolo de Madrid relativo al registro internacional de marcas¹⁴⁴, frente a la negativa de México ante ello¹⁴⁵, en ese momento la Unión Europea todavía no se había adherido al Protocolo de Madrid, aunque ya estaba decidida su adhesión, por su parte México, no tenía interés en adherirse porque el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial tendría que aceptar solicitudes de marcas en otros idiomas como francés o inglés y esto implicaba trabajo adicional y esto daría pie a que se convirtieran en una oficina tramitadora de registros internacionales ya que como particulares no se puede presentar directamente solicitudes

¹⁴³ GAZCÓN, Felipe. "Inflexible la Unión Europea; exige rápida apertura de 80% del comercio con México". El Financiero, 13 de Abril de 1999.

¹⁴⁴ En materia de protección de la propiedad industrial la Organización Mundial de la Propiedad Industrial administra varios tratados entre ellos el Protocolo concerniente al arreglo de Madrid que contempla la posibilidad de que ciertas organizaciones intergubernamentales puedan ser partes contratantes de los mismos, como lo es la Unión Europea.

¹⁴⁵ S/A, "UE y propiedad intelectual". El Economista, Sec. Empresas y Negocios, 7 de Junio de 1999.

de registro de marcas internacionales.

Las negociaciones quedaron empantanadas en los temas de tiempos y las modalidades de la eliminación de aranceles y los capítulos de reglas de origen, al decir de ellos lo más complicados, los empresarios mexicanos se sentían desplazados y poco tomados en cuenta en las discusiones, mientras el entonces embajador ante la UE Jaime Zabudovsky pedía confianza en las autoridades.¹⁴⁶

Con relación al tema de servicios el principal problema residía en que los países de la UE mantenían autonomía sobre este y aunque se negociaba con el grupo de la Comisión se requería la aprobación de cada uno de los integrantes.

Después de la séptima ronda se fueron haciendo más lentas las negociaciones: por ejemplo en materia de reglas de origen las negociaciones se suspendieron porque los delegados europeos solicitaron un tiempo para consulta y análisis de la oferta mexicana, y México propuso que entonces las pláticas de aranceles se detuvieran hasta sacar ambos capítulos en paquete, puesto que eran dos temas dependientes. Se pospuso para después de octubre de 1999 la conclusión del acuerdo. La Unión Europea (UE) tendría la última palabra para definir si aceptaba o rechazaba el paquete integral que presentó México en materia de reglas de origen y desgravación arancelaria.

Los empresarios explicaban que la fórmula de reglas de origen y aranceles de la UE fue basada en un determinado nivel de arancel, bajo el esquema de "Nación más favorecida", y a partir de ahí se otorgó una apertura inmediata hasta en el 2003, paralelamente la perspectiva del "cuarto de junto" era que no sabían hasta qué punto los representantes del país defenderían los intereses de la industria nacional puesto que había buenas perspectivas en algunos artículos con ventajas comparativas, como frutas tropicales y café, aunque se sabía de antemano que Europa ofrecía mejores ventajas comerciales a los países que antaño fueron sus colonias.

Durante esta ronda, en la mesa de salvaguardas acordaron que la aplicación de salvaguardas tendría una duración de tres años con posibilidades de ampliación de otro más, además de que se permitiría suspender de forma temporal los beneficios de acceso otorgados en el Tratado, cuando se presentasen problemas en la industria para cumplir los compromisos, pudiendo existir salvaguardias arancelarias cuantitativas sujetas a una cupo y a un precio específico.

Otros de los temas tratados fueron servicios, movimientos de capital, compras gubernamentales, normas, con avances en todos los campos.

Por otro lado otro de los obstáculos para la negociación fue el rechazo de Dinamarca al acuerdo comercial México-UE, pues

¹⁴⁶ GAZCÓN, F. e I. Becerril. "Las negociaciones entre México y la Unión Europea". El Financiero, 21 de Julio de 1999.

argumentaba que en zonas como Chiapas, Oaxaca y Guerrero se violaban los derechos humanos, por su parte el Gobierno de México trataba que el Congreso de Dinamarca ratificara antes de que concluyera 1999 el acuerdo comercial.

Durante las negociaciones relativas al capítulo de Propiedad Industrial México y la Unión Europea acordaron adherirse al Tratado de Budapest sobre el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes.¹⁴⁷

Las pláticas en el tema agropecuario continuaban avanzando y durante la negociación con la Unión Europea se acordaron que 360 partidas arancelarias en el sector agropecuario estarían excluidas del acuerdo, lo que representa 66% del comercio, ya que se trataba de productos sumamente sensibles, 300 fracciones correspondían a las ramas de granos, lácteos y carnes también estaban algunas hortalizas como el tomate, espárrago, pimiento morrón y algunos productos pecuarios como huevo procesado, carne de pollo, así como productos agroindustriales, tales como jugos cítricos, jugos de piña y algunas conservas alimenticias enlatadas, ya que tanto México como Europa no estaban interesados en otorgar preferencias arancelarias, sobre todo porque de parte de la UE gozaban de altos subsidios a la exportación. En otras 60 fracciones entre los que se encuentran frutas tropicales como el plátano, uva, melón, sandía y piña, México pedía la incorporación a un proceso de desgravación pues buscaba que la Unión Europea otorgara un acceso preferencial o cuotas para México.

Los empresarios se quejaban de que los argumentos de los países comunitarios para su exclusión eran insostenibles, pues decían que podría haber triangulación o que los beneficios serían para terceros como sus ex colonias. Sin embargo, el sector productivo nacional seguía insistiendo para lograr el acceso, ya que esas 60 fracciones representarían ingresos por 800 millones de dólares en el primer año de la entrada en vigor del acuerdo con los 15 países comunitarios¹⁴⁸.

Se esperaba terminar las negociaciones en septiembre u octubre pues en materia de inversión había un avance de 75 por ciento, además, se aseguraba que en este acuerdo no se abriría ningún sector al capital Europeo más allá de lo permitido por la Constitución del país, se respetarían las restricciones de ley en el caso de México y los códigos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en todos los sectores.

Sin embargo, había temas trabados que impedían que se

¹⁴⁷ El Tratado de Budapest es administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y su finalidad es crear una unión de países que reconozca ciertas instituciones científicas del mundo como capaces de ser depositarias de microorganismos en materia de patentes.

¹⁴⁸ S/A, "Avances en la negociación...". *El Economista*, Sec. Empresas y Negocios, 2 de Agosto de 1999.

concluyera la negociación en los capítulos de reglas de origen, servicios, compras de gobierno y agricultura, sobre todo en reglas de origen de los sectores: textil, electrónica, automotriz y del calzado.

A los empresarios del sector siderúrgico les preocupaba no quedar desplazado de las gigantes empresas acereras de Europa en las licitaciones de compras del gobierno, particularmente de PEMEX y de la Comisión Federal de Electricidad de hecho, las compras de estas dos paraestatales estaban siendo usadas como cartas de negociación por la parte mexicana para obtener algunas concesiones de Europa, a tal grado que los industriales mexicanos, integrantes del cuarto de junto, amenazaban con sacar del tratado las compras de gobierno¹⁴⁹ pues las siderúrgicas mexicanas argumentaban que tenían la competencia desleal de los productos siderúrgicos subsidiados de Europa.

En materia de servicios existía una posición encontrada, pues mientras que Francia planteaba una lista positiva de todos los servicios en donde se negociaría una liberalización, México deseaba comenzar con una lista negativa en donde se establecieran los servicios que no se abrirían pues éstos por parte de México estaban reservados por la Constitución.

Otras divergencias difíciles de resolver en las negociaciones eran las reglas de origen del sector automotor y electrónico pues México negoció en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) una regla de origen de 60 por ciento con Estados Unidos en el sector automotor y su industria funciona regionalmente bien, pero a la UE le pedía que aceptara un 60 por ciento de productos no originarios. Quienes presionaban para este tipo de reglas de origen eran principalmente los suministradores de autopartes que están fuera de México, pues pensaban aprovechar el TLCUE para poner un pie en Europa sin moverse de donde estaban y sin invertir en México, pero ello no traería mayores beneficios al país.

En sectores como el textil y el del calzado los mexicanos pedían reglas de origen más estrictas pero decían que en estos sectores las posiciones no estaban tan separadas, los europeos buscaban que en el 2005 ya no hubiese aranceles por encima de 10 por ciento, sino más bien por debajo de ese nivel. Ambas partes señalaban que en caso de haber profundas diferencias en algún capítulo, se podría aplicar la cláusula del *Status*, la cual dejaría la negociación de un sector hasta donde se pudo avanzar, pero con la opción de reabrir su discusión al cabo de unos años.

¹⁴⁹ Gazcón, Felipe. "Aunque algunos delegados europeos han señalado que las negociaciones...". El Financiero. 7 de Septiembre de 1999.

3.2.8 Octava Ronda

La **octava ronda** en México se llevó a cabo del 7 al 15 de octubre en la ciudad de México.

México representado por el embajador plenipotenciario en la UE y jefe de la negociación, Jaime Zabłudowsky, el coordinador de la negociación, Fernando de Mateo, así como por el coordinador de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), Juan Gallardo Thurlow. Por parte de la UE, el jefe de la negociación, Mendel Goldstein y el embajador de la Unión Europea en México, Manuel López Blanco. Durante este encuentro se definiría si el acuerdo comercial concluiría en 1999.

En el primer día de esta Ronda, estaban agendados: los movimientos de capital entre los países; fijar las restricciones en balanza de pagos en caso de contingencias; la liberalización de los servicios en general y de los servicios financieros en particular; así como mejores reglas para el establecimiento en México, de inversión europea y viceversa.

Los temas con los que se inició esta ronda fueron servicios generales, servicios de inversión, disciplinas en materia de acceso a mercados, reglas de trato nacional y restricciones a los productos de importación, así como plazos de desgravación.

Además, se dejó pendiente una reunión a nivel técnico para las trabas que surgieran de cada parte pues era posible que algunos temas que no encontraran consenso en esta ronda, pudieran quedar fuera del mismo a través de un mecanismo que pudiera irlos adaptando y que permitiera el acercamiento de las posiciones.

Los delegados de la Unión Europea solicitaron que en el capítulo de inversiones se estableciera una cláusula de revisión para los sectores que actualmente están bajo la rectoría del Estado. Además, el capítulo de inversiones que estaban negociando México con la Unión Europea preveía la obligatoriedad de que nuestro país someta a la consideración del Fondo Monetario Internacional (FMI) una serie de políticas macroeconómicas de ajuste, en caso de que el país recurriera a la salvaguarda que establece un control de cambios y restringe los flujos de capital. Las políticas tendrían que ser temporales y eliminarse progresivamente conforme mejore la situación de la balanza de pagos además de que se aplicarían de acuerdo con los principios de trato nacional y de nación más favorecida, asegurando que si bien el capítulo de inversiones permitía imponer ciertas restricciones a los movimientos de capital en caso de una crisis financiera de algún tipo también existía un compromiso recíproco de permitir el libre movimiento de capitales, es decir, que negociaban una salvaguarda dentro del capítulo de inversiones que permitiría al país limitar los flujos de capitales, en la eventualidad de que México enfrentara una severa crisis de balanza de pagos y que para que esta medida emergente no fuese violatoria del TLC, el capítulo de inversiones establecería la necesidad de someter a

revisión del FMI todas las restricciones a las operaciones de cuenta corriente de conformidad con el artículo VIII del Convenio con la institución financiera internacional. Por el lado de los europeos explicaban que con dicha cláusula se quería garantizar que en el momento en que se privatizasen los sectores en los que la Constitución prohíbe la inversión privada se pudiera negociar un acceso preferencial a las empresas de la UE.

Sin embargo, los empresarios integrantes del cuarto de junto manifestaban su rechazo a la inclusión de dicha cláusula de revisión, pues de aceptarse, los europeos deberían ceder en otras 20 cláusulas que pedían los mexicanos pero que ellos habían rechazado ya que México había solicitado cláusulas de excepción en compras de gobierno, inversión y reglas de origen, pero los europeos no estaban de acuerdo.

Así mismo en esta ronda se manifestaba un poco de descontento de los empresarios por el cambio de fecha de negociaciones (del 27 de septiembre al 8 de octubre) pues consideraban que los europeos no concluyeron a tiempo las consultas entre las 15 naciones comunitarias en lo referente a reglas de origen.

Los negociadores mexicanos llegaron a esta octava ronda con su misma propuesta en materia de aranceles y desgravación de productos, en virtud de que así lo habían decidido los sectores productivos.

México consideraba que la regla de origen que proponía la Unión Europea era bastante flexible, en el sector calzado, cuero y textil, las posiciones entre las dos partes no estaban muy lejos y solo bastaba negociar un poco más. La negociación en el sector industrial al decir del subsecretario de negociaciones internacionales de SECOFI sería de carácter horizontal pues se incluían grandes sectores de productos y esa fórmula había sido eficaz para avanzar:

*"No es una negociación fracción por fracción. Es una negociación horizontal en donde no se está hablando producto por producto, sino de grandes listas y adoptando enfoques horizontales, lo que hace la negociación más eficaz, pero naturalmente quizá a costa a veces de no encontrar el traje a la medida para un sector o subsector"*¹⁵⁰

Las empresas de la industria automotriz estaban dispuestas a flexibilizar su posición en la negociación con la Unión Europea en materia de reglas de origen y aumentar su contenido nacional hasta en 35 ó 40%, situación en la que coincidían directivos de DaimlerChrysler y General Motors. El presidente del Consejo de la firma DaimlerChrysler, Miles G. Bryant III, consideraba que la pretensión de los negociadores comunitarios de tener una regla de origen de 60% era imposible de cumplir por parte de cualquier nación, pero que era relativamente fácil cuando se trataba de un grupo conformado por 15 países. Por su parte, el director de relaciones Gubernamentales de General Motors, planteaba

¹⁵⁰ S/A. "Se complican las negociaciones entre México y la Unión Europea". El Economista, Sec. Empresas y Negocios, 29 de Septiembre de 1999.

que la industria nacional difícilmente podría alcanzar esos niveles, ya que era necesario que transcurriera un mayor tiempo para poder alcanzar un mayor grado de integración puesto que la mayoría de las armadoras no podrían cumplir y sólo algunas unidades gozarían de los beneficios del acceso, por ello insistían en una regla de origen accesible para todas las empresas y pedían una regla origen para la industria automotriz y electrónica de 30%.

México en ese momento tenía un arancel de 20% para los productos procedentes de la UE en la industria automotriz, pero la propuesta era que a partir de la entrada en vigor del acuerdo el impuesto a la importación se redujera en 40%, lo que equivaldría a una reducción real de 8 puntos porcentuales. El resto de los aranceles tendrían una desgravación lineal hasta llegar a cero para el 2007.

El caso de la industria automotriz es especial pues la industria automotriz mexicana como tal no existe pues son empresas estadounidenses que han establecido plantas armadoras en México por lo cual al principio se oponían al tratado con la UE pues esto significaba un aumento de la competencia en el mercado del continente americano, después su posición era conseguir la regla de origen más flexible precisamente por las características de la industria automotriz de estar encadenada con los otros socios del TLCAN.

En cuanto a la siderúrgica, el sector se encontraba en una desventaja competitiva frente a las europeas por el un programa de subsidios dentro de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero, vigente hasta el año 2002. Por lo que los productores siderúrgicos mexicanos pedían una desgravación arancelaria con la UE gradual y en tres periodos: inmediato, cinco y diez años.

La propuesta de la UE contemplaba que la mayor parte de los insumos que requieren los productores nacionales se desgravara hasta el 2007, lo cual afectaría su competitividad.

Los negociadores mexicanos en la búsqueda de caminos para avanzar en la negociación del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, proponían un sistema de cuotas, que podría ser el preámbulo para una apertura más profunda.

Lo diferente y difícil de la negociación con europeos, es que antes de entablar pláticas por sectores, como con el TLC norteamericano, debió hacerse por países. El primer consenso fue hablar con cada una de las Naciones miembros de Europa y después los sectores.

Por ejemplo en España también se producen muchas variedades de flores por lo que lo más seguro era que solo se pudiera lograr una negociación con las especies que no se encuentran en esas latitudes.

La UE aceptó el año 2007 como término de la liberalización, sin embargo, todavía no estaba conforme con la desgravación arancelaria acordada, pues consideraban indispensable la eliminación de los picos arancelarios.

La estrategia para esta ronda era que en algunos sectores si no lograban convencer a los europeos con sus peticiones sería preferible quedar fuera; sin embargo, se estableció la posibilidad de que el gobierno de México hiciera valer su autoridad y negociara por ellos, como el automotor en donde no se lograban poner de acuerdo entre las empresas armadoras en torno a las reglas de origen, el sector de autopartes, el textil y el agrícola, entre otros.

Los capítulos ya cerrados en esta ronda fueron los de: propiedad intelectual, solución de controversias, competencia, normas y asuntos sanitarios.

El mandato de la secretaría de Comercio era que el capítulo de inversión se concluyera durante esta ronda y de ser posible todo el tratado.

La UE con ánimo de flexibilizar su postura en algunos sectores planteaba que una regla de origen de 30% en el sector automotriz y electrónico beneficiaría a terceros países.

Pero en su opinión, el mayor problema de negociación con México radicaba en que México no aceptaba incluir las compras gubernamentales a nivel subfederal, es decir, de los Estados y municipios.

Respecto del capítulo agrícola ambas partes estaban trabajando en la conformación de una "lista de espera" de productos agropecuarios, que serían aquellos que no entrarían en el proceso de liberalización, como cárnicos, lácteos y granos los negociadores europeos proponían a la representación mexicana que al capítulo agropecuario se le agregara una cláusula para que se pudiera reabrir y revisar dentro de dos o tres años, una vez que concluyera la Ronda del Milenio de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Los empresarios mexicanos del sector agropecuario buscaban que sus contrapartes europeas consideraran los beneficios que para zonas poco desarrolladas como Chiapas y Tabasco generaría un acceso preferencial a productos de esas regiones, los representantes de la UE comentaban que no en todos los casos se podría tomar en cuenta una apreciación de tipo social, pero se estudiarían los argumentos mexicanos.

A estas alturas de la negociación se dieron cuenta que la negociación comercial durante la octava ronda, por lo que será "imposible" que el acuerdo entrase en vigor el primero de enero del año 2000.

Por su parte el sector privado consideraba imprescindible que las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio con la UE concluyeran antes de terminar 1999, porque el año próximo tanto para México como para su contraparte habría asuntos de mucha importancia que atender y será imposible retomar las discusiones.

La Asociación Nacional de Ganaderos Lecheros (ANGLAC)

exhortaba a la parte negociadora mexicana que negociara con su contraparte europea la eliminación total de subsidios a la leche en polvo, ya que la Unión Europea otorga 3 mil millones de dólares anuales para la exportación de este producto y así no podían competir. El tesorero de la asociación, Ernesto Larrondo Montes pedía que se negociara sólo el cupo que conforma la OMC que es alrededor de 8 mil toneladas de leche en polvo anuales.¹⁵¹

Los mexicanos señalaban que durante el quinto día de la negociación comercial de la octava ronda, las pláticas se encontraban "estacionadas", pues por un lado los europeos seguían insistiendo en el "Nafta Parity"; y los mexicanos por su parte se empeñaban en incorporar el capítulo de prácticas desleales.

En esta octava ronda se siguió la política de avanzar en el análisis de los temas en donde había consensos entre ambos equipos, mientras que los capítulos en los que había desacuerdo se dejaban para el último momento, para no perder tiempo.

El sector siderúrgico no tuvo problemas en la negociación de las reglas de origen, ya que en el país hay suficiente materia prima para cumplir con cualquier requisito de integración nacional. Por su parte la Unión Europea pedía la desgravación inmediata de brandis y vodkas, en el caso del whisky, el viejo continente pedía la apertura inmediata, pero México proponía de cinco a siete años.

Así mismo se veía como un hecho que en la negociación del acuerdo comercial con la Unión Europea quedasen excluidos los granos, los productos cárnicos, leche y azúcar, por así convenir a ambos pues los países europeos no aceptarían la eliminación de subsidios al sector agroalimentario y en nuestro país no había condiciones para establecer subvenciones similares a las del viejo continente. Por tal la definición final sobre el acuerdo comercial con Europa se tendría en una nueva ronda de negociaciones.

Con la aprobación de dos capítulos: Inversión y Servicios, concluyó la octava ronda y sólo faltaban por concretar tres de ocho temas: Compras de Gobierno, Reglas de Origen, y Disciplinas de Acceso, que incluían a los sectores agropecuario e industrial, y los ya aprobados eran: Propiedad Intelectual, Competencia, Solución de Controversias, Normas, Reglas Sanitarias y Fitosanitarias, y Salvaguardas.

Los negociadores de ambas partes dieron a conocer los avances en los capítulos que faltaban por negociar: En el tema de Agricultura se tenía una apertura del 85 por ciento de la oferta exportable del país, y un porcentaje de 30 puntos de la UE; en Reglas de Origen un acuerdo en 80 puntos porcentuales de las partidas arancelarias y en Compras de Gobierno, México presentó la oferta sobre las modalidades y tiempos de apertura, se logró consenso en el capítulo de Solución de Controversias

¹⁵¹ GONZALEZ Velásquez, Lilia. "Piden eliminar subsidios-leche. El Universal Sec. Financiero.13 de Octubre de 1999.

y en el de Reglas de Origen quedaban pendientes los sectores automotriz, textil y eléctrico, ya que faltaban 200 partidas de un total de mil 200. Sobre el calendario de desgravación arancelaria, se tenían acuerdos en el sector industrial, por lo que los europeos abrirían de manera inmediata en el 2000 y 2003; mientras que México lo haría para el 2003, 2005 y 2007. El titular de la SECOFI explicó que el acuerdo comercial entraría en vigor hasta julio del 2000, debido a que una vez concluida la negociación, en los primeros meses del siguiente año, ambas partes tendrían que llevar a cabo procedimientos legales y legislativos de los capítulos para su entrada en vigor.

Entre los asuntos pendientes, quedaban la liberalización del sector servicios, que probablemente sería aplazada para tres años después de la entrada en vigor del acuerdo, el modelo que se escogió para el sector servicios, que incluía áreas como las telecomunicaciones, las finanzas o el turismo, fue el de "lista negativa", según la cual todo queda liberalizado menos lo que se acordó como excepción. En principio el país aceptó que la regla de origen se determinará utilizando la metodología de la Unión Europea, la cual difiere en forma importante a la nacional, bajo esa metodología, la industria mexicana estaba dispuesta a que exista un contenido regional de 50%, pero los países comunitarios demandaban que fuese más alto y a partir de 60% y para algunos productos que se elevase hasta 70 por ciento.

La negociación del capítulo de compras de gobierno entre México y la Unión Europea quedó estancada debido a que los delegados del viejo continente intentaban meter al país en el *Government Procurement Act* (GPA) -este acuerdo de compras de gobierno (GPA) también se maneja en la Organización Mundial de Comercio- sin embargo, los mexicanos no estaban de acuerdo en su uso, ya que los europeos manejan un criterio que establece que cuando una empresa, aun cuando sea propiedad del gobierno, sea competitiva dejaría de verse obligada a los compromisos del GPA y esto evitaría las exportaciones de importantes empresas del país, pues de acuerdo con el articulado del GPA, los gobiernos de las 15 naciones europeas eximirían de la obligatoriedad de licitar sus compras a importantes empresas, como *Electricité de France*, con el argumento de que son empresas competitivas. En reciprocidad a esta exigencia de los europeos, el sector privado mexicano demandaba que se retirara de las negociaciones las compras de PEMEX y la CFE.

El bloque europeo mostraba interés por exportar a México grasas y despojos avícolas; sin embargo, era poco probable la negociación de todo lo relativo a carne de ave, pues a pesar de expresar sus intereses exportadores, los europeos se mostraban reacios a aceptar mecanismos que flexibilizaran la compra de *nuggets* y otros productos de origen mexicano, así mismo el interés de nuestro país por ampliar sus exportaciones de huevo procesado (en polvo, ultrapasteurizado, deshidratado) a varios países de Europa podría también quedar

frustrado, pues la UE no presentó ninguna posición ni propuesta al respecto, sólo se veía interés por parte de los mexicanos de ampliar, vía mecanismos arancelarios, la exportación de huevos libres de patógenos específicos (spf), los cuales sirven para hacer reactivos biológicos para la industria veterinaria y farmacéutica pues los europeos ya habían accedido a reconocer el nivel sanitario de México en este tipo de artículos. Una sola empresa era la interesada en exportar huevo spf, cuyas cotizaciones van de cuatro a cinco dólares por pieza, Alpes, la cual buscaba colocar 26 mil piezas semanales en la Unión Europea, y esperaba que este bloque le diera los mismos niveles arancelarios que aplicaba internamente entre sus 15 socios.

La situación de la negociación con la UE desanimaba a la industria avícola, la cual había expresado al iniciar las rondas que México y la UE son complementarios en esta rama productiva, y no habría problemas para llegar a acuerdos a diferencia del sector agropecuario, que en general sería conflictiva en las discusiones con los europeos.

De acuerdo con la Secretaría de Comercio para México la prioridad de este sector se encontraba en algunas frutas, hortalizas, jugos y miel y para la Unión Europea en vinos y bebidas espirituosas.

Para resolver estos sectores conflictivos se negociaban cuotas para los productos más sensibles de las dos partes, las cuales se revisarían después de tres años de la entrada en vigor del acuerdo.

3.2.9 Novena Ronda

México y la Unión Europea realizaron la **última** ronda de negociaciones que se programó del 8 al 10 de noviembre y se extendió al 24 de noviembre en Bruselas, Bélgica pero en lugar de que las negociaciones se agendaran con fecha definida de arranque y terminación, ahora sólo se fijaría un día de inicio pero no de conclusión.

Los temas que se quedaron pendientes para ser resueltos en esta ronda fueron el acceso al mercado (reglas de origen y aranceles), las compras de gobierno, agricultura y pesca, y los servicios y movimientos de capital.

La firma del acuerdo comercial con la Unión Europea ya era un hecho, pero también la exclusión de un número importante de productos agropecuarios, los cuales quedarían sujetos a revisión a partir del año 2003, cuando las fronteras con Estados Unidos quedarán prácticamente abiertas.

En el sector agrícola se detalló que todas las hortalizas estarían incluidas en el acuerdo excepto los espárragos, el cual podría tener una liberalización estacional. Los negociadores consideraban que de hecho, la negociación agrícola con la UE había sido una de las más provechosas para México, ya que no se incluyeron los productos delicados, como son cárnicos, lácteos, granos y azúcar.

En el sector agrícola las reglas de origen que se discutían eran las

del cacao y bebidas alcohólicas y los productos con muy buen potencial de exportarse a la UE eran jugo de naranja, piña y aguacate, sin embargo, la Unión Europea parecía no estar dispuesta a dar una liberalización para el plátano, ya que mantenía su política de apoyo a sus ex colonias, también había discrepancias en torno a la apertura de la cerveza y uva, así como huevo deshidratado. Ramón Iriarte Maisterrena, el entonces presidente del Consejo Nacional Agropecuario, se trasladó a Bruselas, Bélgica, para el cierre de las negociaciones y mencionaba tres de los productos más conflictivos: jugo de naranja, plátano y huevo industrializado, pues en el caso de del jugo de naranja y plátano, la Unión Europea es deficitaria en la producción, pero se abastece a través de sus ex colonias, las cuales gozan de un trato preferencial que los europeos se niegan a darle a México.

En el caso del huevo industrializado, los europeos se negaban a aceptar que existía un antecedente de exportación a pesar de que la empresa "Mamá Gallina" ya había comercializado huevo deshidratado en Europa a través de sus socios canadienses.

En el sector agropecuario ambos bloques convinieron aplicar aranceles estacionales y cupos de exportación en algunos productos, como en aguacate, espárragos, melaza y miel. En café se obtuvo una regla de origen favorable a México.

Había grandes avances en el sector automotriz en especial en vehículos de carga pesada, por lo que era factible que se llegase a un arreglo durante esta ronda, los empresarios de México pedían una regla de origen de 40%, mientras que los europeos solicitaban una de 60 por ciento, la función de los representantes de la industria nacional era demostrar que en el sector de vehículos pesados existía un problema, porque en la Unión Europea no había una proveeduría abierta, ya que tienen un esquema vertical.

Para los productos textiles la Unión Europea planteó una liberalización inmediata de 1% de las fracciones y para 99% restante para el año 2003, a fin de igualar sus privilegios de acceso con los de los socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los mexicanos no cambiaban su postura de tener una regla de origen que abarcase desde la fibra y que comprendiera la tela y la confección, con el objetivo de evitar la triangulación de algunas importaciones provenientes de países fuera de esta zona, los europeos proponían diversas fórmulas, en donde se pretendía que la regla de origen fuese "suave" durante los primeros años y después que fuese "dura". La Unión Europea presentó a México, dentro del capítulo de reglas de origen una propuesta en la cual aceptarían en los primeros años del Tratado de Libre Comercio las reglas de origen de México, pero luego se avanzaría a las que ellos proponen. Los europeos cedieron en algunas exigencias mexicanas en el tema de reglas de origen, mientras que en otros casos propusieron reglas de transición. México aceptó que cerca de 4 millones

de tela proveniente de la Unión Europea se importe en condiciones preferenciales sin cumplir con la regla de origen, después de esa cantidad se tendrá que cumplir con una regla de origen "dura".

Los capítulos del sector textil y confección que tendrán ese trato abarcan del capítulo 52 al 55, así como del 61 al 62. A cambio los países comunitarios aceptaron tener una regla de origen tipo TLCAN, en donde para que un bien sea considerado como originario se cuenta desde el hilo en adelante. Ahora, seguía poner a discusión la administración de la "cuota" para los productos textiles o por su nombre técnico TPLS con el objetivo de que su administración fuese eficiente y razonable, pero sobre todo que se otorgue no a quien lo solicite, sino a aquellos empresarios que demuestren que la necesitan, ya sea porque tienen producción o porque pretenden agregar valor. Además, la UE no quería que ningún arancel fuese superior a 4% para después del 2003.

En las reglas de origen en el sector automotor se lograban avances y se cerró el capítulo de servicios y movimientos de capital.

El texto relativo a reglas de origen estaba muy avanzado, pero todavía durante esta ronda se discutieron los conceptos denominados "acumulación total" y "acumulación regional".

En materia de solución de controversias acordaron la creación de un grupo de trabajo que revisara las controversias comerciales que surgieran en materia de reglas de origen y asuntos aduaneros.

En materia de reconocimiento mutuo, se convino en que la negociación se realizará considerando los intereses específicos de los sectores.

En la mesa de prácticas desleales, las partes continuaban las consultas con el propósito de establecer un punto de entendimiento que permita garantizar la disciplina y transparencia en la aplicación de medidas *antidumping* y cuotas compensatorias por subsidios, a fin de que una parte pueda tomar las medidas que se justifiquen para proteger su industria nacional, de conformidad con las reglas de la Organización Mundial de Comercio, sin incurrir en abusos.

En materia de propiedad intelectual, las partes buscaban adherirse a los tratados de la OMPI sobre derechos de autor y sobre interpretación o ejecución y fonogramas. Asimismo, se decidiría la adhesión de México a diferentes acuerdos y convenios internacionales y evaluar, en particular, la pertinencia de adherirse al arreglo de Madrid y su protocolo.

En el área arancelaria, se acordó que abriría su mercado en tres etapas logrando que para el 2007 una apertura total para los productos europeos en territorio mexicano. En contrapartida, Europa cedió a las reglas de origen, ya que se comprometió a abrir sus mercados a los productos mexicanos de manera inmediata al 82 por ciento, y a partir del año 2003 será cuando el 100 por ciento de los productos mexicanos podrán entrar a territorio europeo.

Asimismo, se terminaron los temas de inversión, de normas sanitarias y fitosanitarias y de normas técnicas.

Para concluir las discusiones ambos bloques aceptaron la cláusula *Stand still*, que consiste en cerrar temporalmente en los capítulos en donde no se llegó a un acuerdo o en aquellos que tuvieron un avance parcial para una posterior revisión en el año 2003, puesto que ya no se tenía mucho tiempo para dar fin a las conversaciones, debido a que los representantes comerciales de ambos bloques iban a estar presentes en la Ronda del Milenio de la OMC que se llevaría a cabo la siguiente semana en Seattle, Washington.

La conclusión de las negociaciones del tratado que se desahogaron a lo largo de nueve intensas rondas de pláticas en Bruselas y México que comenzaron desde noviembre de 1998 (los primeros acercamientos para la firma del tratado se dieron en mayo de 1995), enmarcado en medio de protestas de micro industriales, ecologistas y personas inconformes por el acuerdo comercial, en noviembre finalizaron las conversaciones e inmediatamente iniciaron las reacciones. Algunos empresarios consideraban que el acuerdo comercial significaba un avance para México, pero otros sectores consideraban que el país llegaba en desventaja, convirtiéndose tan solo en un país maquilador y la pequeña industria podría verse devastada.¹⁵²

Los negociadores mexicanos subrayaban que el acuerdo convenido era el mejor obtenido pues reconocía la asimetría de la economía mexicana, respecto de las europeas, por lo que daba mayor tiempo de liberalización para nuestro país que para sus contrapartes.

Los principales acuerdos a los que se había llegado comprenden: El Capítulo de Acceso a Mercados; la Unión Europea se obliga a liberalizar el 82 por ciento del comercio a la entrada en vigor del acuerdo -es decir, el próximo año- y el 18 por ciento restante en el año 2003. México, por su parte, tendría cuatro plazos de apertura de su mercado, pues a entrada en vigor del mismo desgravaría el 47.6 por ciento de sus importaciones procedentes de Europa; en el 2003 abriría otro 5.1 por ciento; en el 2005 el 5.6 y en el 2007 el restante 41.7 por ciento. Este fue otro logro muy importante pues en el tratado se reconocen las asimetrías económicas entre los dos bloques, ya que la UE eliminará de inmediato, el primer día de la puesta en vigor del pacto un mayor acceso a las exportaciones de manufacturas mexicanas y el resto en el 2003. En tanto, México liberará de inmediato el 47 por ciento de su comercio, y después de un lapso de transición abriría totalmente su mercado a las manufacturas europeas en el 2007.

Respecto del Capítulo de Reglas de Origen se llegó a un acuerdo

¹⁵² S/A. "TLC: El TLC Con La Unión Europea, Desventaja Para México, Dice ANIT" El Heraldo, 3 de Noviembre de 1999. y "OPINAN EMPRESARIOS ACUERDO-UE" El Universal, Secc. Financiero, 26 de Noviembre de 1999. y Villarreal, Enrique. "Desventajoso TLC Mex-UE para Ind. Vestido, CNIV" Finsat, 27 de Noviembre de 1999.

altamente favorable para México, pues el acuerdo permite que prácticamente todas las exportaciones del país se beneficien desde la entrada en vigor del acuerdo, sin necesidad de cambiar de proveedor externo. Dentro de este apartado, en el rubro de textiles y calzado se mantuvo la regla de origen más estricta propuesta por México, para que sólo productos elaborados con materias primas de los países firmantes se beneficien de la liberalización comercial. Además, nuestro país otorgaría a la UE cuotas de importación limitadas para algunas partidas de esta industria.

En lo que se refiere a la industria automotriz, México mantendría la permanencia del Decreto incluyendo cuotas de importación de vehículos tanto para las empresas establecidas en el país, como para las empresas comunitarias no establecidas. La regla de origen para el sector automotor consistía en que a partir de la entrada en vigor y durante un periodo de transición se utilizarán las reglas más flexibles -es decir, los vehículos podrán contener partes, autopartes e insumos que no sean originarios estrictamente de los países que comprenden este acuerdo. En el sector automotor se llegó a un acuerdo importante, de tal manera que la regla de origen que se convino permitirá exportar a Europa vehículos y sus partes, además de que protegería la industria local. Asimismo, se consensó eliminar el Decreto Automotriz hasta el año 2003, en lugar de hacerlo en el 2000 conforme a los ordenamientos de la Organización Mundial del Comercio.

En productos agrícolas se acordaron cinco categorías de liberalización de este mercado, que se darían en los años 2000, 2003, 2008 y diez años después de la entrada en vigor del acuerdo para ciertos productos, así como una lista de espera para los llamados "altamente sensibles". Por parte de México los productos sensibles que quedaron fuera del acuerdo, son: azúcar, carnes, lácteos, granos. También quedaron fuera productos como el plátano y nuestro país logró una cuota de 10 mil toneladas de acceso para el jugo de naranja.

Para los productos pesqueros el acuerdo convino que nuestro país abriera su mercado al 70 por ciento de las importaciones provenientes de la Comunidad para el 2003. La Unión por su parte desgravaría el 88 por ciento de las exportaciones mexicanas.

En el Capítulo de Servicios se convino que a más tardar, tres años después de la entrada en vigor del acuerdo, las partes podrían negociar una mayor liberalización en cuanto al comercio de servicios entre tanto, mantendrían su nivel de apertura actual. En lo que respecta a los servicios financieros, las dos partes reconocieron como principio que a inversionistas de otro socio se les deberá permitir establecer una institución financiera en su territorio, con la modalidad jurídica que elija tal inversionista. Ninguna de las partes podrá adoptar medida alguna que restrinja ningún tipo de comercio transfronterizo de servicios financieros. Además, los países deberán dar a los inversionistas

extranjeros trato nacional, es decir, se comprometen a dar el mismo trato que a sus inversionistas nacionales, en circunstancias similares, respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta en la inversión en instituciones financieras.

En cuanto al Capítulo de Inversión, las partes concluyeron un texto cuya cobertura comprende la inversión extranjera directa en bienes inmobiliarios y las operaciones en valores, de conformidad con las definiciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Acordaron también disposiciones para promover la inversión recíproca a través de mecanismos de información para identificar y difundir las oportunidades de negocios y la legislación correspondiente por lo que incluso se comprometen a desarrollar un marco legal favorable para el flujo de capitales y de acuerdos para evitar la doble tributación: se implementaron esquemas para llevar a cabo inversiones conjuntas con especial énfasis en beneficio de las pequeñas y medianas empresas.

Se acordó que a más tardar tres años después de la entrada en vigor del acuerdo sería revisado el marco legal aplicable a la inversión, de conformidad con los compromisos contraídos en base a los acuerdos internacionales sobre la materia. Se aceptó la postura de México de no modificar la legislación nacional, ni sujetarla a disposiciones que pudieran afectar su nivel de apertura actual. Además de estableció un "candado" pues se incluyó una cláusula que permitirá introducir restricciones a los movimientos de capital y pagos, en caso de que alguna de las partes enfrente un serio desequilibrio de la balanza de pagos o la amenaza del mismo.

En lo que respecta al Capítulo de Compras Gubernamentales México y la Unión Europea establecieron que abrirían sus licitaciones gubernamentales a sus contrapartes. Así proveedores de aquella región podrán participar en las licitaciones que realicen por ejemplo PEMEX o el Seguro Social.

En los capítulos de Normas Sanitarias y Fitosanitaria, Normas Técnicas se reconocieron los derechos de las naciones de establecer los niveles de protección necesarios para salvaguardar sus intereses sin caer en poner obstáculos injustificados al comercio.

Del Capítulo de Salvaguardas se señala que en caso de que se de un aumento significativo de las importaciones provenientes de alguna parte y que cause un daño, dicha parte podrá dar protección excepcional a un sector.

En el capítulo de Competencia, se obligan a eliminar las actividades anticompetitivas, recurriendo a la legislación apropiada para evitar efectos negativos en el desarrollo económico y comercial de la relación bilateral

A pesar del tiempo empleado para la negociación los negociadores

de ambas partes se encontraron satisfechos de los logros pues este acuerdo fue muy ambicioso pues además del intercambio de mercancías también incluyó; las compras de gobierno, inversión, un mecanismo para la solución de controversias y la protección de propiedad intelectual.

El siguiente paso una vez ya redactados los ocho capítulos era que el documento final fuese analizado por el Senado de la República en México, y simultáneamente por el Parlamento Europeo, la Cámara de Representantes de Embajadores Europea y el Consejo de Ministros, y después por el Consejo Conjunto de la UE para que después se fijara una fecha para la firma del acuerdo comercial, planeada en los primeros seis meses del año 2000.

Los países que ratificaron rápidamente el TLC con México fueron Finlandia, Suecia, España, Portugal, Países Bajos, Gran Bretaña, Francia, Austria, Alemania e Irlanda.

La importancia de este Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (UE) radica, además de los beneficios en cuanto a incremento del comercio y de la inversión para ambas partes en que podría tener efectos a nivel mundial por el impacto en nuevas formas de crear esquemas de comercio (de un bloque con un solo país) en los mercados internacionales pues las negociaciones con la UE eran las más complejas que hasta entonces había enfrentado México, porque para analizar las repercusiones del convenio se tuvo que trabajar con la región en su conjunto y con cada uno de los 15 países que la integran. Lo llamaron un "macrosistema de negociaciones", en las cuales se discutían diversos temas en tres grandes áreas; comercio, asuntos políticos globales y cooperación internacional,¹⁵³

Por el lado de los europeos, Pascal Lamy, comisionado europeo de Comercio, aseveraba que "se trata del acuerdo de libre comercio más amplio, jamás negociado por la UE y el primer acuerdo de esta índole con un socio latinoamericano".¹⁵⁴ Además de que consideraban que el TLC haría más competitivos los artículos de Europa en el mercado mexicano.¹⁵⁵

Con el acuerdo México lograba eliminar las desventajas que tenían las mercancías mexicanas en Europa, mientras los europeos suprimían las desventajas que enfrentaban sus productos en México debido al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así mismo el gobierno mexicano consideraba que además de los beneficios en lo económico permitiría un mayor acercamiento en lo político entre las 15 naciones de Europa y México:

"Siempre ha habido un trato de amistad, pero el TLC elevará la

¹⁵³ S/A. "Podrían impactar economía mundial acuerdo entre México y Unión Europea" Notimex, Secc. General, 18 de Octubre de 1999.

¹⁵⁴ S/A. "Acuerdo México-UE" El Universal, Secc. General, 25 de Noviembre de 1999.

¹⁵⁵ S/A. "Concluyen Acuerdo Comercial México y Unión Europea" Finsat, 25 de Noviembre de 1999.

relación a un nivel superior."¹⁵⁶

Por su parte organizaciones del sector productivo nacional agrupados en el CCE, COECE, CONCAMIN, CNA y COMCE manifestaban su beneplácito por la conclusión del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE), ya que lo consideraban como un detonador de la inversión hacia el país. En contraste otros empresarios de la COECE manifestaban su oposición, ya que denunciaban que se habían tomado decisiones de tipo político –apresuradamente- para su conclusión.¹⁵⁷

3.3 ESTRUCTURA Y DISPOSICIONES DEL TLCUEM

El nombre oficial del Tratado de libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) es: Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte y la Comunidad Europea y sus Estados miembros por la otra y está contenido en el Acuerdo global y dos decisiones.

El objetivo general del Acuerdo es desarrollar y consolidar el marco global de las relaciones internacionales, en particular entre América Latina y Europa.

Los objetivos particulares son la intensificación del dialogo político la liberalización de los pagos corrientes, los movimientos de capital y las transacciones invisibles, la promoción de las inversiones y una cooperación más amplia en diversos campos.

3.3.1 Acuerdo Global

El contenido del Acuerdo Global cuyo nombre oficial es el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, quedó redactado de la siguiente forma:

Título I –Naturaleza y ámbito de aplicación

Establece como fundamento del acuerdo el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, y que su finalidad es fortalecer las relaciones entre las partes sobre la base de la reciprocidad y el interés común.

Título II –Diálogo Político

Buscan intensificar el dialogo político de conformidad con la "Declaración conjunta de México y la UE sobre dialogo político" que se encuentra contenida en el Acta final del Acuerdo y se llevará a cabo a través del Consejo conjunto.

Título III – Comercio

Este capítulo es el que más tardaron en redactar debido a los problemas en las negociaciones así mismo es el capítulo que más interés despertó

¹⁵⁶ Herminio Blanco Secretario de Comercio.

¹⁵⁷ S/A. "Detonador de la inversión el TLCUE: IP". El Economista, Secc. Empresas y Negocios, 25 de Noviembre de 1999.

en todos los sectores del país por la importancia de temas como acceso a mercados y captación de inversión.

Comercio de bienes

Establece que el calendario de liberalización comercial será progresivo y recíproco de barreras arancelarias y no arancelarias de conformidad con el artículo XXIV del GATT teniendo en cuenta la sensibilidad de los productos.

Comercio de servicios

Establece al Consejo Conjunto como el órgano encargado de la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios conforme el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicio (AGCS).

Título IV – Movimientos de capital y pagos

El objetivo es el establecimiento de un marco para la liberalización progresiva y recíproca de los movimientos de capital y pagos. Se establecen las transacciones y pagos que serán cubiertos, el alcance de la liberalización y los periodos transitorios, se incluye una cláusula de restricciones por razones de seguridad, orden público, salud pública y defensa, así como cláusulas de restricciones en caso de problemas de política de cambio o monetaria y en caso de problemas de balanza de pagos por cumplimiento del derecho internacional o por restricciones financieras a terceros países.

Título V – Contratación Pública, Competencia, Propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio

El objetivo es la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública, incluye temas como cobertura de la liberalización, acceso no discriminatorio, valor de los umbrales, procedimientos legales y de impugnación.

En materia de competencia se busca evitar las distorsiones o restricciones de la competencia estableciendo leyes y políticas en esta materia.

En materia de Propiedad intelectual, industrial y comercial el objetivo es garantizar la protección a los derechos de propiedad de acuerdo con las normas internacionales más exigentes como el convenio de Paris sobre la Protección de la Propiedad Industrial y la protección de la información confidencial.

Título VI – Cooperación

Busca intensificar y perfeccionar la cooperación en materia de cooperación industrial, fomento de las inversiones, servicios financieros, en el sector de pequeñas y medianas empresas, reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad, en cooperación aduanera, en tecnologías de Sociedad de la información, en el sector agropecuario, en el sector minero, en energía, en transportes, en turismo, en el ámbito de las estadísticas, en administración Pública, en la lucha contra las drogas, lavado de dinero y precursores químicos utilizados para la fabricación de estupefacientes, cooperación científica y tecnológica, en materia de

formación y educación, cooperación cultural, en el sector audiovisual, en materia de información y comunicación, en materia de medio ambiente y recursos naturales, en el sector pesquero, en asuntos sociales y superación de la pobreza, cooperación regional, en materia de refugiados, sobre derechos humanos y democracia, en materia de protección al consumidor, en materia de protección de datos y en Salud. También incluye una cláusula evolutiva para ampliarla la cooperación en el futuro.

Título VII – Marco institucional

Se establece la creación de un Consejo Conjunto, integrado por representantes a nivel ministerial del Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y el gobierno de México. Así, el Consejo Conjunto (previsto en los artículos séptimo, octavo y noveno del Acuerdo Interino) constituye el foro de la negociación mercantil así como la solución de controversias reuniéndose a nivel ministerial a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias y estará formado por miembros del gobierno mexicano, por un lado, y del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea, por el otro. La presidencia del Consejo Conjunto la ejercerán, alternativamente, México y la Unión Europea y probablemente durante un año cada uno.

Así mismo se establece un Comité Conjunto integrado por funcionarios de ambas partes como auxiliar del consejo conjunto para la preparación de las reuniones del Consejo Conjunto y cualquier competencia que el mismo decida delegarle.

Título VIII – Disposiciones finales

Incluye diferentes temas a tratarse como la protección de datos, una cláusula de Seguridad nacional, la definición de las partes, la aplicación territorial, establece la duración indefinida del tratado el cumplimiento de las obligaciones, las lenguas en que es redactado así como su entrada en vigor.

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) como tal está contenido en dos decisiones sobre el anterior acuerdo, una adoptada por el Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos por una parte y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por otra, el cual es el nombre oficial y otra decisión adoptada por el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino cuyo nombre oficial es "Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea- México.

La **primera** decisión la conforman 7 títulos:

- Disposiciones generales
- Comercio de bienes y servicios (disposiciones generales, transporte marítimo, servicios financieros y excepciones generales)

- Inversión y pagos relacionados
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias
- Obligaciones específicas del Comité conjunto referentes al comercio y cuestiones relacionadas con el comercio
- Disposiciones finales.

Además, tres anexos, un apéndice y la Declaración Conjunta.

La **segunda** se divide en ocho títulos:

- Disposiciones generales
- Libre circulación de bienes (eliminación de aranceles aduaneros a productos industriales, productos agrícolas y pesqueros; medidas no arancelarios; anexos de desgravación arancelaria de la Comunidad y de México, y reglas de origen)
- Compras del sector público
- Competencia
- Mecanismos de Consulta para Asuntos de propiedad intelectual
- Solución de controversias
- Obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio
- Y disposiciones finales.

3.3.1.1 Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación

En esta decisión aclaran el trato que se le dará a cuatro temas de suma importancia y que acompañan el tratado comercial pero que su origen no es precisamente comercial, como son el sector servicios, la inversión y pagos relacionados, propiedad intelectual y solución de controversias.

COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIÓN

Servicios

En esta decisión el objetivo principal es: la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios.

Se especifica el acceso sin restricción al número de operaciones o prestadores de servicio en territorio comunitario. El otorgamiento de trato nacional y trato de nación más favorecida, así como la consolidación del grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales.

Se contempla la prestación de servicios transfronterizos servicios financieros e inversión en este sector, exceptuando audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo.

Inversión y pagos relacionados

El objetivo es la liberalización progresiva de ambos.

Se busca la consolidación de la apertura actual, plasmada en legislaciones nacionales de pagos relacionados con inversión directa así como la no-implicación de apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector.

Se reiteran los compromisos internacionales y establecimiento del acuerdo de promover recíprocamente la inversión.

Así mismo se anexó una cláusula de revisión del marco jurídico en un lapso de tres años.

Propiedad Intelectual

El objetivo es asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad industrial de conformidad con las normas internacionales más exigentes.

Se establecen las obligaciones, conforme a las legislaciones nacionales sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual, así como el establecimiento de un comité especial de consulta para la atención de asuntos y desacuerdos en la materia. Y por último la confirmación de obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritas.

Solución de Controversias

El objetivo es establecer un mecanismo de solución de controversias con procedimientos claros y expeditos (primera vez que la Unión Europea incorpora esta disciplina en un tratado comercial). Se da una concesión prioritaria a la conciliación, antes de acudir a un procedimiento arbitral; México conserva su derecho de impugnar ante la OMC.

3.3.1.2 Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad

Europea- México.

Este acuerdo Interino con su respectivo paquete de medidas comerciales así como lo negociado en el Marco del Acuerdo Global es el acuerdo más amplio jamás firmado por la UE con un país tercero fuera de su zona geográfica en la opinión misma del PE, Europa esperaba que favoreciera los flujos comerciales y de inversión con un mutuo beneficio. Así mismo la inclusión de la cláusula democrática como elemento esencial en los acuerdos la consideraban como una garantía de compromiso con la democracia y el respeto de los derechos humanos, sociales, medioambientales por lo que no sólo será benéfico para el desarrollo de las relaciones comerciales sino que, a su vez, será benéfico para el desarrollo de un sistema político plenamente democrático además de la cláusula democrática que figura en el preámbulo y en el artículo 1, hay una cláusula adicional (artículo 16 del Acuerdo Interino y artículo 58 del

Acuerdo Global) que permite suspender la vigencia del Acuerdo cuando una de las partes incumple las obligaciones contraídas.

La aplicación de los artículos 3, 4, 5, 6 y 12 del Acuerdo interino, sobre los que el Parlamento Europeo debía dar su opinión mediante el presente dictamen solicitado por la Comisión, implicó la negociación de las siguientes disciplinas comerciales:

a) Comercio de mercancías, incluyendo liberalización arancelaria, reglas de origen, cooperación aduanera, medidas antidumping y compensatorias, medidas de salvaguardia, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad, medidas sanitarias y fitosanitarias (artículo 3 del AI);

b) Contratación pública (artículo 4 del AI);

c) Competencia (artículo 5 del AI);

d) Mecanismo de consulta en materia de propiedad intelectual (artículo 6 del AI);

e) Solución de controversias (artículo 12 del AI).

Que a continuación se explica en que consistieron:

a) Comercio de mercancías, incluyendo liberalización arancelaria, reglas de origen, medidas de salvaguardia, cooperación aduanera, medidas antidumping y compensatorias, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad, medidas sanitarias y fitosanitarias

Comercio de Mercancías

Como resultado de estas negociaciones, México se compromete a liberalizar:

- El 47.6 % de sus productos industriales en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo.
- El 5.1% en el 2003 en cuatro cortes cada año sucesivo terminar el 1 de enero de éste año, aplicándose un nivel arancelario máximo del 5% y un mínimo del 2% en el 2003, lo que supone la eliminación efectiva de aranceles para el 52% de todos los productos en esta fecha.
- El 5.6% en seis cortes anuales al 1º de enero de 2005.
- El 41.7% restante en ocho cortes anuales a concluir el 1º de enero de 2007 cuando deberá haberse liberalizado totalmente.

Por su parte, la Comunidad Europea liberalizará todos los productos industriales a partir del 1 de enero de 2003:

- El 82% en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo el 1 de julio de 2000.

- El 18% restante en cuatro etapas, la primera a la entrada en vigor y las otras tres cada año a finalizar el 1 de enero del 2003.

El punto de arranque para ambas partes, además, es el arancel efectivamente aplicado, lo que para México supone el compromiso de eliminar desde el momento de la entrada en vigor del Acuerdo no sólo los incrementos arancelarios decididos unilateralmente en el curso de 1999 y contra los que este Parlamento ya se había manifestado, sino también las subidas impuestas al calzado y a algunos productos textiles desde 1995.

El calendario de desgravación de productos agropecuarios quedó de la siguiente manera:

México se compromete a liberalizar:

- A partir de la entrada en vigor se eliminan el 27.64% de los aranceles aplicables.
- Eliminación de un 10.26% de aranceles en cuatro cortes anuales al 1 de julio de 2003.
- El 7.85% en nueve cortes anuales a concluir el 1º de julio de 2008.
- Liberalización del 3.8 % en once cortes anuales a concluir el 1º de julio de 2010.

Por su parte el calendario de desgravación de la UE en productos agrícolas queda de la siguiente manera: Eliminación del 58.16% de los aranceles a la entrada en vigor del tratado.

- Cuatro cortes anuales para eliminar el 10.04% de los aranceles al 1º de julio de 2003.
- El 5.3% en nueve cortes anuales al 1º de julio de 2008.
- Eliminación del 0.64% de aranceles a importaciones provenientes de México en once cortes anuales al primero de julio de 2010.
- Y por último un acceso preferencial a través de cuotas y ventanas estacionales para 21% de las importaciones europeas provenientes de México.

En materia de productos agrícolas, que representan el 7% del comercio bilateral de bienes con México, el Acuerdo prevé la plena liberalización del 62% de los intercambios.

Esta liberalización abarca productos especialmente sensibles para la Unión Europea, como vinos, bebidas espirituosas y el aceite de oliva gracias a la cual dichos productos, accederían libres de arancel al mercado mexicano. Como contrapartida a estas concesiones la Comunidad concedió una liberalización parcial para algunos productos

de especial interés para México como zumo de naranjas, aguacates y flores cortadas.

En el caso de los productos de interés para Chiapas y otras zonas rurales marginadas como el café, el banano, el mango y las flores exóticas, se acordó a la entrada en vigor del Acuerdo la CE liberalizar todos los tipos de café - incluido el café "orgánico" que grupos indígenas están empezando a producir- y también el mango. Por lo que respecta a las flores exóticas éstas se liberalizarán parcialmente dentro de una cuota a arancel cero y en cuanto al banano lamentablemente no ha podido liberalizarse todavía a causa del panel abierto por la OMC.

Además, se establece una cláusula de revisión con otra categoría de desgravación en lista de espera sujeta a revisión tres años después de la entrada en vigor del tratado que incluye productos altamente sensibles para ambas partes.

En productos pesqueros el calendario de liberalización comercial quedó de la siguiente manera:

- México desgrava un grupo de productos a la entrada en vigor del Tratado.
- Para el año 2003 se eliminan aranceles para el 71.3% de importaciones provenientes de Europa.
- Se establecen cuotas con uso preferencial para un grupo de productos.

La UE por su parte se compromete a liberalizar:

- Un grupo de productos a la entrada en vigor del Tratado.
- El 88% de las importaciones de México para el año 2003.
- El resto en 2008 y 2010.

Reglas de Origen

En lo que respecta a la negociación de las normas de origen se procuró atender a las preocupaciones concretas de ambas Partes acordándose para ello aplicar las normas de origen armonizadas de la CE a la mayor parte de productos industriales pero introduciendo modificaciones de dichas normas en algunos sectores, por ejemplo para vehículos y piezas de recambio y para el sector textil y de la confección y para el calzado. En los mencionados sectores se han buscado soluciones lo que ha permitido obtener un mejor acceso de los productos de la Comunidad al mercado mexicano.

Las disposiciones establecidas en este ámbito son técnicamente complejas y requerirán una gestión y un seguimiento minuciosos para evitar problemas de fraude. En consecuencia se debía vigilar muy de cerca la aplicación de estas disposiciones y en ningún caso la adopción de excepciones a las reglas de origen comunitarias, deberían considerarse como un precedente para otros acuerdos.

Salvaguardias

Se establece una cláusula de salvaguardias que permite en caso de que se importen mercancías en cantidades tan elevadas y bajo condiciones que causen o amenacen con causar perjuicio a la industria nacional o deterioro grave en la situación económica. De esta forma se establecen restricciones a la importación en caso de amenaza, estableciendo que éstas no excederán lo necesario para remediar las dificultades consistentes en la suspensión de la reducción o en un incremento de la tasa arancelaria sin exceder un año la aplicación y en casos especiales hasta tres, además de que la parte que aplique la medida deberá ofrecer una compensación mediante la liberalización comercial equivalente a las importaciones.

Cooperación aduanera

En el área de cooperación aduanera hay que destacar el establecimiento de un Comité bilateral de cooperación aduanera con objeto de fomentar el diálogo y la cooperación entre las partes. La creación de este Comité revestirá una especial importancia para el seguimiento de la implementación de las normas de origen y de cara a evitar el fraude.

Medidas antidumping

Confirman sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT 1994 y del Acuerdo sobre subvenciones y Medidas compensatorias de la OMC.

Medidas relativas a la normalización

Las partes se adhieren al Acuerdo sobre obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) en materia de normas reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación, además de que promueven el intercambio de información sobre los mismos.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Ambas partes reconocen el derecho a la aplicación de las mismas para protección de la salud y vida de personas, animales y vegetales, justificadas científicamente y no permitiendo que se conviertan en un obstáculo al comercio.

El Consejo Conjunto estableció un Comité especial de Normas y Reglamentos técnicos, el cual se reunirá cada año para tratar de solucionar las dificultades y controversias que pudiesen surgir.

b) Contratación Pública

El Acuerdo reviste también un especial interés en el campo de la contratación pública si bien trata exclusivamente de las compras públicas federales (que representan el 80% de la contratación pública),

ya que el Estado Federal que es quien firma el Acuerdo no tiene competencias sobre el ámbito subfederal. En efecto, en virtud de los acuerdos negociados las empresas europeas obtendrán un tratamiento básicamente equitativo al que reciben las empresas de los socios mexicanos en el TLCAN, en especial en lo que se refiere al acceso a la información y asignación imparcial de los contratos. Se establece, por otro lado, un comité para mejorar las condiciones de acceso mutuo al mercado de la contratación pública y se ha adquirido el compromiso de desarrollar sistemas de compra electrónica que permitan un mejor acceso de los proveedores a los respectivos mercados públicos. Asimismo, los sectores clave para la Comunidad Europea, como la petroquímica (PEMEX), la electricidad (CFE) y la construcción, están ampliamente cubiertos en el Acuerdo.

c) Competencia

El Acuerdo también establece un mecanismo de cooperación entre las autoridades responsables de aplicar el derecho de la competencia de ambas partes y se ha adoptado un compromiso de intercambio de información y ayuda mutua con el objetivo de eliminar actividades contrarias a ambas legislaciones en materia de competencia.

d) Propiedad Intelectual

En el ámbito de la propiedad intelectual, los resultados de la negociación se han plasmado en el reconocimiento de las legislaciones de ambas partes y en la creación de un comité especial sobre propiedad intelectual cuya misión es encontrar solución a los eventuales conflictos que puedan surgir en relación con la aplicación por ambas partes de dicho derecho.

e) Solución de Controversias

Con relación a la solución de controversias, el Acuerdo negociado establece un mecanismo de prevención y solución de controversias en dos etapas, una consultiva entre las partes y otra contenciosa ante un tribunal arbitral. Este mecanismo otorga seguridad jurídica a los potenciales exportadores o inversores europeos en México lo cual contribuirá al desarrollo de los intercambios comerciales.

Finalmente los objetivos generales y específicos del tratado planteado por el gobierno mexicano en el resumen del TLCUEM son:

Objetivo General

Crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una Zona de Libre Comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo.

Objetivos Específicos

Fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios.

Liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios tomando en cuenta la sensibilidad e determinados productos y sectores de servicios.

Dinamizar la actividad comercial y económica.

Atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana.

Generar mayores empleos.

Promover la inversión directa.

Incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.

Como podemos ver, mas allá de un acuerdo que todo liberalizó, si se tomo en cuenta y se defendió, en el caso de la parte nacional, los intereses de los productores, sin embargo, no totalmente, pues a veces se deben tomar decisiones de Estado y buscar lo mas conveniente para la negociación (como en el caso de los bienes de capital) pues como habíamos dicho en estos procesos siempre hay perdedores y ganadores y la decisión de quienes serán unos y otros queda en manos del Estado al decidir si se sacrifica a algunos a corto plazo en pro del mejoramiento de la competitividad y que mas adelante los beneficios lleguen a los consumidores y dejando en el futuro el crecimiento económico esperado.

Si es criticable el que con premura se buscara la aprobación del acuerdo pero como hemos visto la mayor parte de la negociación ya había sido llevada a cabo y solo restaba la parte más difícil de negociar, es decir, los bienes sensibles lo que seguramente empantanaría y alargaría aún mas las negociaciones por lo que la mejor salida fue dejar una lista pendiente para revisar más adelante, además de que sin duda la siguiente reunión de la OMC en Seattle era de suma importancia para ambas partes pues en ella podrían tomarse decisiones precisamente sobre los rubros que se estaban dejando en lista de espera.

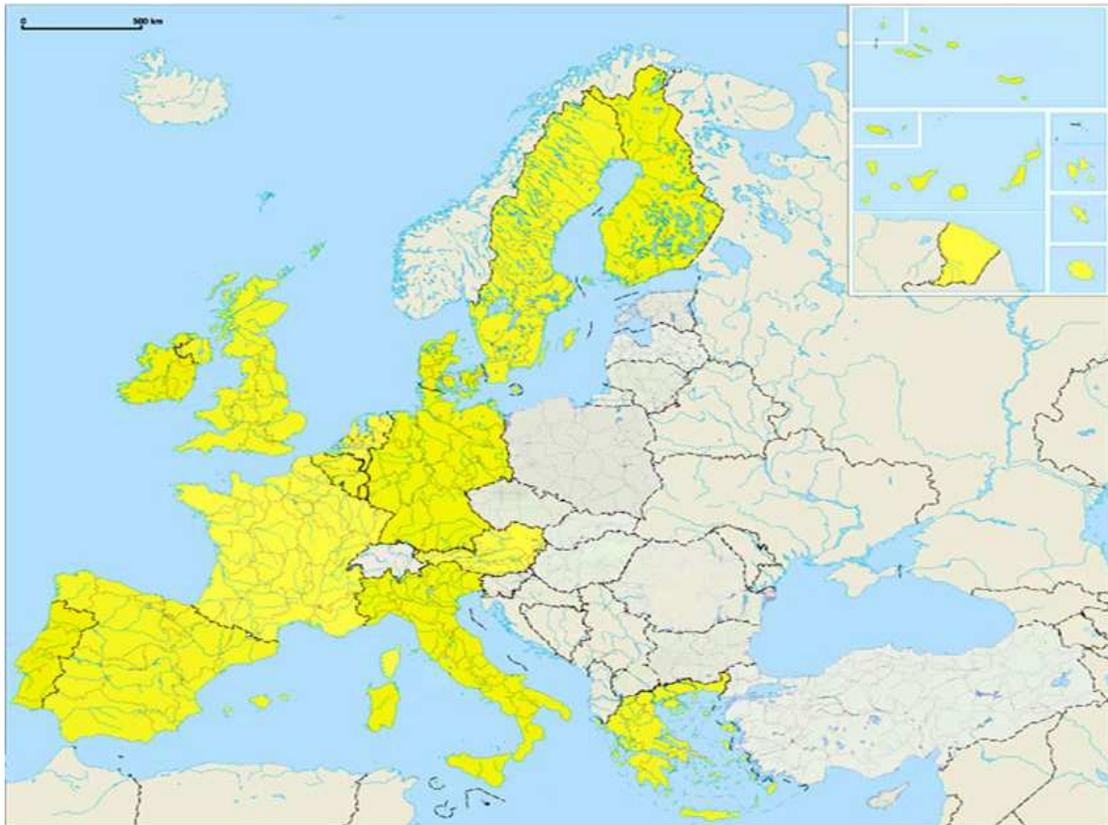
Este análisis de las negociaciones muestra que si bien habían adquirido experiencia los negociadores mexicanos, las negociaciones con un bloque comercial del tamaño de la UE no fueron tan sencillas pues también los europeos tenían miedos y reticencias a la liberalización comercial pues la visión que se tenía de México había cambiado mucho desde la entrada de México al GATT. Además, desde un punto de vista didáctico el conocer paso a paso el proceso de negociaciones nos introduce a un número muy amplio de temas que deben ser tomados en cuenta en cualquier negociación comercial para sacar el mejor provecho de ellas.

El resultado de un tratado comercial es muy difícil evaluarlo así como aislar que el crecimiento comercial de un país se deba solamente a éste, por lo que en el siguiente capitulo se busca medir el principal objetivo que nos llevó a la realización de un acuerdo comercial de tal

envergadura: la diversificación comercial a través de un análisis de creación y desviación de comercio.

3.4 COMERCIO E INVERSIÓN CON LOS PAÍSES DEL BLOQUE EUROPEO.

En los años previos al TLCUEM la UE había perdido importancia en el comercio de México con el exterior, mientras que el comercio con los EU había aumentado como consecuencia del TLCAN por esto la búsqueda de un acuerdo comercial con los países de la Unión Europea (Ver mapa 6).



Mapa 6

Mapa de la Unión Europea-15 (en amarillo) antes de la ampliación en 2004).

Fuente: http://ec.europa.eu/avservices/download/photo_download_en.cfm?id=165031

3.4.1 Comercio de la Unión Europea (UE)

La UE de los Quince cuenta con casi 380 millones de habitantes, lo que representa aproximadamente el 6 % del total de la población mundial y un PIB de 10.3 billones de dólares.



Mapa 7

Fuente: Physical World Map 2004-04-01 CIA World Factbook; Robinson Projection; standard parallels 38°N and 38°S Subject: Physical map of the World, April, 2004 En <http://commons.wikimedia.org>

Vista en un mapamundi, la UE no es una zona demasiado grande. Sin embargo, a nivel mundial, su población (380.3 mdh) se sitúa en el tercer puesto, después de China y la India. Los Estados Unidos tienen una superficie tres veces superior a la de la UE, pero menos habitantes (289mdh). (Ver mapa 7)

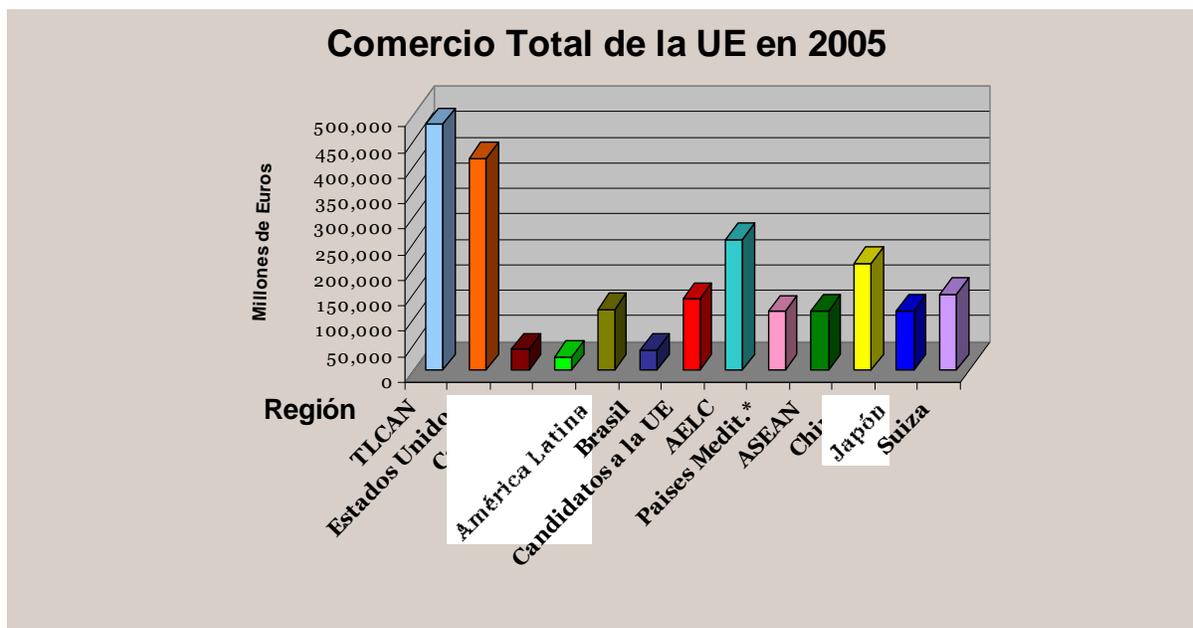
En el año 2003 la Unión Europea fue la principal exportadora mundial de bienes: más de 1105.3 millones de dólares el 14.7% del total mundial.

La principal exportadora mundial de servicios: 361.5 mdd en 2003, el 27.1% del total mundial. Por servicios se entienden sectores como, por ejemplo, el turismo, la banca, los seguros y el transporte. Y la principal importadora 336.4 el 25.4% del total mundial.

La UE es el segundo importador del mundo 1119 mdd, o sea, el 14.4% mundial superada por EU con el 16.8% del total.

Entre 1990 y 2000 se duplicó el valor del comercio total de la UE con el resto del mundo. Sin embargo, entre 2000 y 2003 el comercio de la UE tanto importaciones como exportaciones presentaron tasas de cambio negativas recuperándose hasta 2004 con una tasa de cambio de poco más de 5%¹⁵⁸

Durante los primeros meses del año 2000 se anunció que comenzarían las negociaciones con Bulgaria, Rumania, Letonia, Lituania,



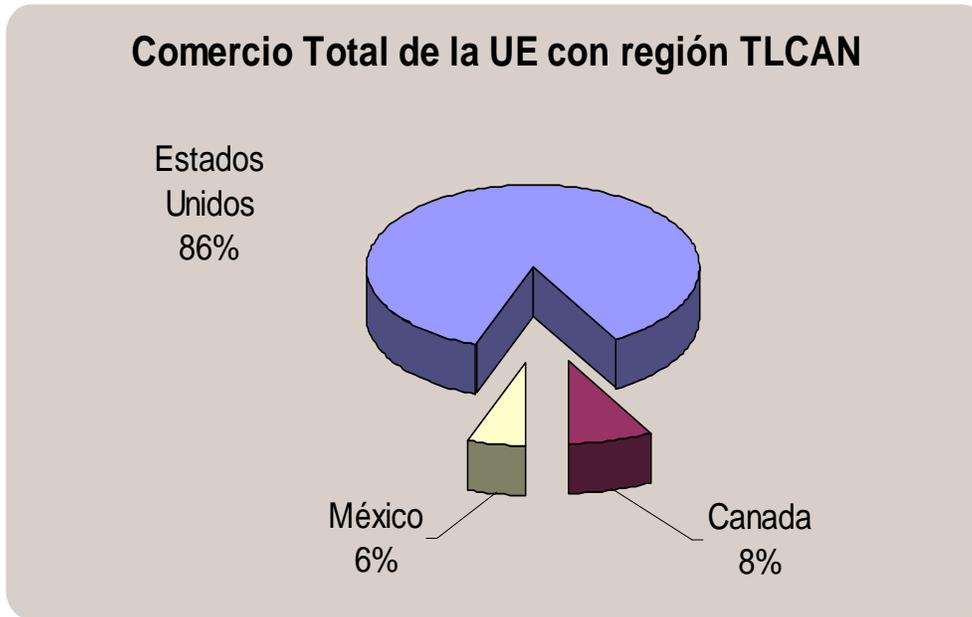
Gráfica 1

Eslovaquia y Malta para su ingreso a la Unión Europea¹⁵⁹, convirtiéndola en uno de los mercados potenciales más grandes del mundo.

Los países más dinámicos en intercambio comercial son Alemania, Francia, RU, Italia, y Holanda.

¹⁵⁸ Eurostat. Comercio por países, México. http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/april/tradoc_111539.xls

¹⁵⁹ El ingreso de estos países estaba condicionado a que se cumplieran las condiciones macroeconómicas que exige la Comisión Europea, como son niveles de inflación, tasas de interés y déficit público.



Gráfica 2

Los principales países con los que comercia la UE son EUA, China, Suiza, Rusia, Japón, Noruega, Turquía, Corea, Canadá, y Taiwán en orden descendente (Gráfica 1 y Cuadro 1) situándose México en la posición 22 con tan solo el 1.1 % del comercio de la UE en bloque el mayor comercio lo realiza con el TLCAN pero es principalmente con EU, 21.5 % del total de su comercio y 86% de la región TLCAN, en 2005. (Gráfica 2)

Entre 2000 y 2004 el promedio anual de crecimiento del comercio con México fue de -0.3% , manteniendo la balanza comercial favorable para la UE. Las exportaciones tuvieron un crecimiento de 0.7 en promedio anual en el periodo, mientras que las importaciones tuvieron una tasa negativa del -2.1% en promedio en el periodo¹⁶⁰.

El año 2000 fue un año de malos resultados para el comercio mundial pues el precio de petróleo bajó más de lo que se esperaba, había guerra en Europa y los Estados Unidos tenía problemas inflacionarios que se tradujeron en desaceleración económica. Por lo que se esperaba éste aumentara las tasas internacionales de interés y como consecuencia habría salida de capitales de los países en desarrollo hacia los desarrollados. Se preveía que la Economía de EU creciera a un ritmo más lento disminuyendo las compras de productos mexicanos. Por eso era muy importante para México la entrada en vigor del TLCUEM.

En el año 2002 en Europa comenzaba la sustitución de monedas y billetes por el Euro, lo que fortaleció las cifras macroeconómicas como un nivel más bajo de inflación, mayor control de la misma y la reducción

¹⁶⁰ Ídem.

del déficit fiscal, lo que se reflejó en un incremento de las exportaciones hacia México.

Cuadro 1

Comercio Total de La Unión Europea				
Millones de Euros				
País	2004	%	2005	%
Mundo	1,990,541	100	2,237,891	100
TLCAN	450,920	22.7	481,319	21.5
Estados Unidos	391,355	19.7	414,714	18.5
Canada	38,148	1.9	40,855	1.8
México	21,417	1.1	25,750	1.2
América Latina	104,085	5.2	118,758	5.3
Brasil	35,207	1.8	39,287	1.8
Candidatos a la UE	125,379	6.3	139,277	6.2
AELC	228,641	11.5	255,981	11.4
Países Medit.*	97,648	4.9	114,502	5.1
ASEAN	111,577	5.6	115,775	5.2
China	174,776	8.8	209,894	9.4
Japón	116,603	5.9	116,906	5.2
Suiza	136,369	6.9	148,334	6.6

Fuente: http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/april/tradoc_111539.xls
 TLCAN: Canada, Mexico, EU.
 America Latina: 20 países.
 Candidatos a la UE en 2005: Bulgaria, Croacia, Rumania, Turquía
 AELC: Islandia, Noruega, Suecia.
 Países Mediterraneos *excluyendo Turquía: Algeria, Cisjordania Gaza, Egipto, Israel, Jordania, Libano, Marruecos, Siria, Tunez.
 ASEAN: Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Thailandia, Vietnam.

En el 2004 México ocupa el lugar 17 con el 1.5% del total de las exportaciones de la UE al exterior, colocándose como los 10 principales EUA, Suiza, China, Rusia, Japón, Turquía, Noruega, Canadá, Australia y Hong Kong. Por supuesto el principal destino de las exportaciones de México es la región TLCAN. (Cuadro 2)

En 2000, las importaciones de la UE de los Quince procedentes de países en vías de desarrollo ascendieron a 432 000 millones de euros "el doble que en 1990"¹⁶¹. La Unión Europea importa más productos agrícolas de los países en vías de desarrollo que Estados Unidos,

¹⁶¹ Hechos y cifras clave de la UE. En www.europa.eu.int/abc/keyfigures/index_es.htm

Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Japón juntos. Es el mayor importador de bienes de todo tipo procedentes de los países menos desarrollados.

Cuadro 2

Exportaciones de la Unión Europea				
Millones de Euros				
País	2004	%	2005	%
Mundo	962,648	100.0	1,061,836	100.0
TLCAN	270,456	28.1	292,100	27.5
Estados Unidos	233,912	24.3	251,657	23.7
México	14,628	1.5	13,660	1.3
América Latina	47,654	5.0	54,557	5.1
Brasil	14,108	1.5	15,987	1.7
Candidatos a la UE	71,844	7.5	81,216	7.6
AELC	108,498	11.3	119,333	11.2
Países Medit.*	53,453	5.6	59,822	5.6
ASEAN	42,744	4.4	44,966	4.2
China	48,039	5.0	51,796	4.9
Japón	43,067	4.5	43,663	4.1
Suiza	74,960	7.8	81,980	7.7

Fuente: http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/april/tradoc_111539.xls
 TLCAN: Canada, Mexico, EU.
 America Latina: 20 países.
 Candidatos a la UE en 2005: Bulgaria, Croacia, Rumania, Turquía
 AELC: Islandia, Noruega, Suecia.
 Países Mediterraneos *excluyendo Turquía: Algeria, Cisjordania Gaza, Egipto, Israel, Jordania, Libano, Marruecos, Siria, Tunes.
 ASEAN: Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Thailandia, Vietnam.

En cuanto a importaciones el comercio con México corresponde al 0.7% de sus importaciones totales ocupando el 28º lugar de los países con los que comercia, sus 10 principales proveedores son EUA, China, Rusia Japón, Suiza, Noruega, Turquía, Corea, Taiwán y Brasil. (Cuadro 3)

Cuadro 3

Importaciones de la Unión Europea				
Millones de Euros				
País	2004	%	2005	%
Mundo	1,027,893	100.0	1,176,055	100.0
TLCAN	180,464	17.6	189,219	16.1
Estados Unidos	157,443	15.3	163,057	13.9
México	6,789	0.7	8,988	0.8
América Latina	56,431	5.5	64,201	5.5
Brasil	21,098	2.1	23,300	2.0
Candidatos a la UE	53,535	5.2	58,061	4.9
AELC	120,143	11.7	136,648	11.6
Países Medit*	44,195	4.3	54,679	4.6
ASEAN	68,833	6.7	70,809	6.0
China	126,737	12.3	158,098	13.4
Japón	73,536	7.2	73,243	6.2
Rusia	80,539	7.8	106,766	9.1

Fuente: http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/april/tradoc_111539.xls
 TLCAN: Canada, Mexico, EU.
 America Latina: 20 países.
 Candidatos a la UE en 2005: Bulgaria, Croacia, Rumania, Turquía
 AELC: Islandia, Noruega, Suecia.
 Países Mediterraneos *excluyendo Turquía: Algeria, Cisjordania Gaza, Egipto, Israel, Jordania, Libano, Marruecos, Siria, Tunez.
 ASEAN: Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Thailandia, Vietnam.

3.4.2 Comercio de México

México tiene una población de 103.5 millones de habitantes en 2003 un área de 1,958 mil de km² y un PIB de 376,215 millones de dólares. Es uno de los países más grandes de Latinoamérica, somos el único país en América con carácter insular sin ser una isla, por el acceso a los Océanos Atlántico y Pacífico, además del acceso al Mar Caribe. Somos parte de Norteamérica y por supuesto de Centroamérica, somos Latinoamericanos por lo cuál somos el puente entra América del Norte y la del Sur, y por la frontera con Estados Unidos somos la puerta de entrada de cualquier país del Mundo (excepto Canadá) a EU.

En los últimos años, México se ha convertido en la octava potencia comercial mundial en 2003 a décima en 2005¹⁶² y la primera en América Latina con una participación del 44% en las exportaciones y 49% en las importaciones de la región.¹⁶³

En cuanto a servicios en 2003 México se ubica en el lugar 18 con exportaciones de 12.6 mdd un 0.9% del total mundial y en cuanto a importaciones se sitúa en el lugar 17 con 17.7 mdd un 1.3% del total mundial.

Durante 1994-2000 las exportaciones fueron el motor económico del crecimiento del PIB y el primer generador de empleo.

En 1999 la economía mexicana mantenía las cifras macroeconómicas estables gracias a sus políticas económicas de disciplina fiscal, la recaudación mejoraba, el manejo de la deuda pública era satisfactorio, había pocos vencimientos de deuda pública externa en el 2000, el combate a la inflación y el tipo de cambio.

No obstante el panorama no era muy alentador el sector productivo seguía padeciendo escasez de crédito, los proyectos de expansión estaban detenidos ante la incertidumbre política del cambio sexenal, aumentó el número total de empleados pero el salario promedio continuaba disminuyendo, es decir, el mercado interno seguía debilitándose y poco se hacía para mejorarlo.

Cuadro 4

Comercio Total de México por regiones				
Porcentajes				
Región	1995	2000	2004	2005
TOTAL	100	100.00	100.00	100.00
NORTEAMÉRICA	81.2	82.9	73.8	71.7
UNIÓN EUROPEA	6.6	6.0	7.4	8.0
ALADI	3.1	2.0	3.4	3.8
CENTROAMÉRICA	0.5	0.5	0.8	0.9
AELC	0.7	0.4	0.3	0.3
NIC'S	1.9	2.2	3.2	3.3
JAPÓN	3.2	2.2	3.1	3.3
CHINA	0.4	0.9	4.0	4.3
RESTO DEL MUNDO	2.3	2.8	4.0	4.3

Fuente:Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Para evitar una crisis se creó un blindaje financiero para el 2000 pues se pensaba que en ese año se podía vivir otra crisis, ya que Asia tardaba en recuperarse, Brasil estaba envuelto en una crisis monetaria,

¹⁶² Estadísticas del Comercio Internacional 2004 Y 2006. OMC.

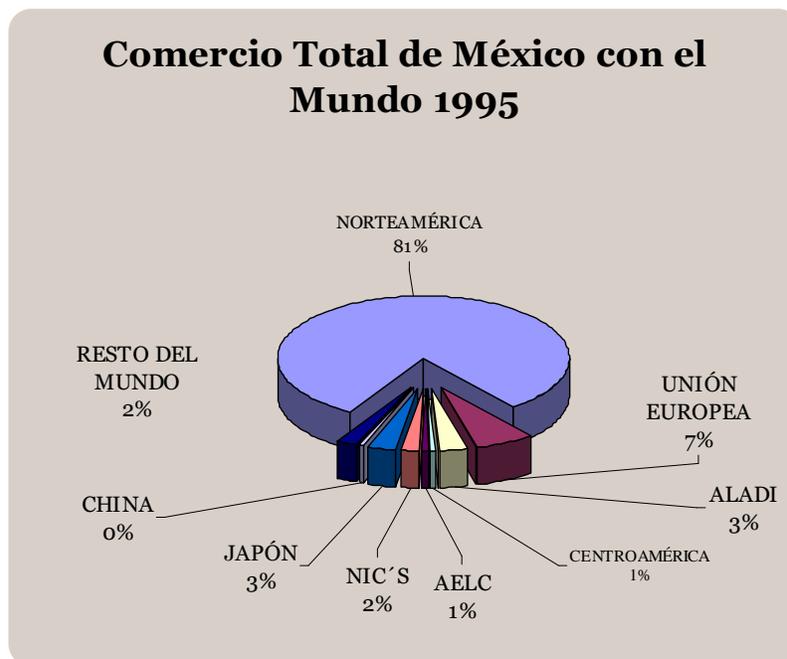
¹⁶³ Secretaría de Economía. "Relación de México con sus socios comerciales". SE, 2003.

Argentina, Colombia, Chile y Ecuador enfrentaban problemas severos respecto a sus economías, el precio de petróleo no se recuperaba, había guerra en Europa y los Estados Unidos enfrentaban presiones inflacionarias.

Por lo tanto se esperaba que en México hubiese menores ingresos de divisas, pues había una menor oferta de capitales externos, mayores tasas de interés y menores compras de productos mexicanos que se traduciría en un menor crecimiento de la economía mexicana.

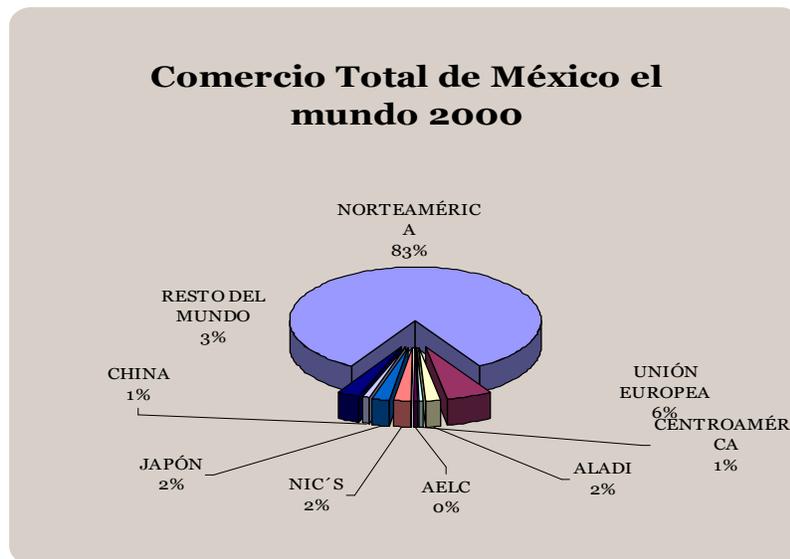
Además, la economía mexicana se observaba poco relacionada con las latinoamericanas y de Europa por su estrecha relación comercial con Estados Unidos, a causa del Tratado de Libre Comercio con América del Norte. De ahí la importancia que toma la firma del TLCUEM pues el principal objetivo era la diversificación comercial de las relaciones económicas con el exterior y la obtención de IED para el desarrollo productivo, pues México se colocaba como centro un estratégico de negocios pues era el único país del mundo con acceso preferencial a la Unión Europea (TLCUEM), a Estados Unidos, Canadá (TLCAN) y seis países latinoamericanos (Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua y Chile).

Entre el periodo 1999 y 2005 el promedio anual de crecimiento del comercio con el mundo fue de 3.2%, sin embargo, el periodo del año más dinámico y de arrastre es 2000 pues a partir de 2001 tanto importaciones como exportaciones con el resto del mundo tiene una tasa de crecimiento negativa.



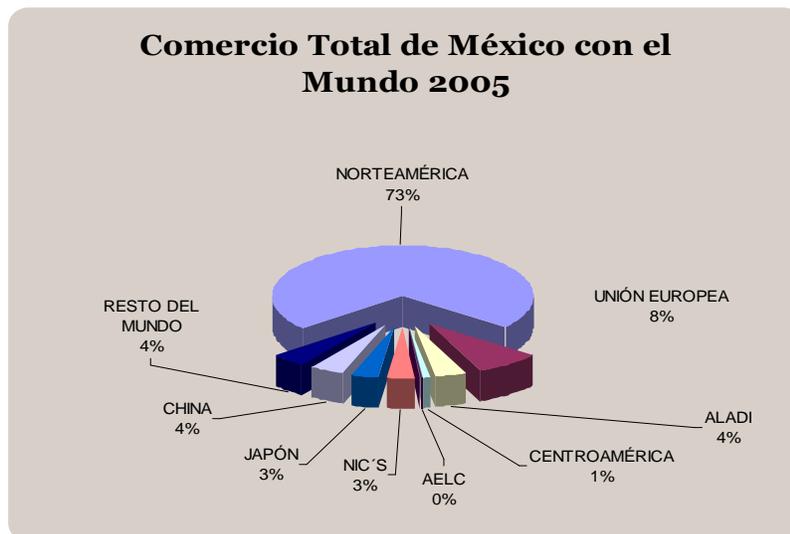
Gráfica 3

La composición del Comercio total de México ha tenido pequeñas variaciones de 1995 a 2005, por bloque el principal destino de las exportaciones mexicanas sigue siendo, sin duda, el TLCAN y después la UE, sin embargo, de 1995 a la fecha, ha ido disminuyendo el comercio dirigido a EU a favor de China, ALADI y el resto del Mundo, pero el comercio con la UE prácticamente se mantiene estable, inclusive disminuyó hacia el año 2000 en lugar de aumentar, recuperándose al 2005 (Gráficas 3,4 y 5).



Gráfica 4

Los principales países con los que México comercia son Estados Unidos, China, Japón, Canadá, Corea, Brasil, Malasia, Singapur y Chile. El comercio con la UE en 2003 representa el 7.1% del comercio con el resto del mundo mientras que con nuestro principal socio fue del 74.5%, en el tercer lugar tenemos a China con 3.2%.



Gráfica 5

Las exportaciones totales de México en 2003 ascienden a 165.4 mdd un 2.2% del total mundial mientras que las importaciones fueron de 178.5 mdd un 2.3% del total mundial situándose en el octavo lugar del comercio total mundial.

Cuadro 5

Exportaciones totales de México por regiones				
Porcentajes				
Región	1995	2000	2004	2005
TOTAL	100	100	100	100
NORTEAMÉRICA	85.8	90.7	89.3	87.7
UNIÓN EUROPEA	4.2	3.4	3.6	4.3
ALADI	4.1	1.7	2.2	2.8
CENTROAMÉRICA	0.9	0.8	0.9	1.1
AELC	0.8	0.4	0.1	0.1
NIC´S	1.0	0.4	0.5	0.5
JAPÓN	1.2	0.6	0.6	0.7
CHINA	0.0	0.1	0.5	0.5
RESTO DEL MUNDO	1.9	1.8	2.2	2.3

Fuente Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En 2004 el principal mercado para las exportaciones mexicanas fue EU 87.7% en segundo lugar la UE con 3.5% y subsecuentemente Canadá, Japón, China, Colombia, Brasil, Guatemala, India y Venezuela.

Las exportaciones de México están basadas en la industria maquiladora.

Entre los principales problemas que tienen los empresarios para exportar se han identificado seis principales problemas; la falta de interés de los empresarios, proveedores nacionales poco competitivos, altos costos de telefonía y energéticos, elevada carga fiscal, poca promoción gubernamental e inexistencia de créditos comerciales a la exportación.

Por bloque México importa principalmente productos de sus socios del TLCAN, aunque con una tendencia decreciente, y en segundo lugar de la UE, éstas últimas han presentado altibajos y ha variado únicamente en un rango de dos puntos porcentuales.

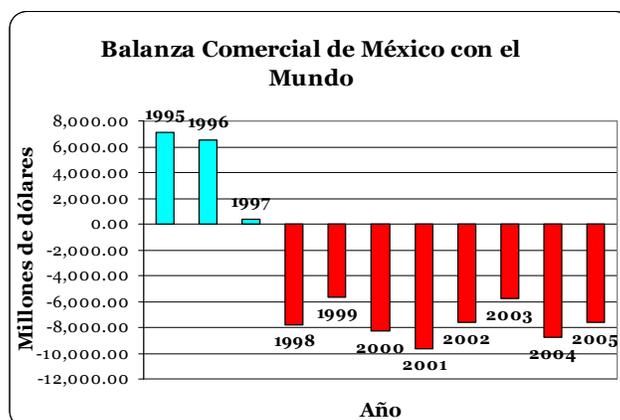
En 2003 los principales países proveedores de México son EU 62.7%, la UE 10.3%, China 5.6% y Japón 4.5%, siguen Corea, Canadá, Brasil, Malasia, Singapur y Chile.

Cuadro 6

Importaciones totales de México por regiones				
Porcentajes				
Región	1995	2000	2004	2005
TOTAL	100	100	100	100
NORTEAMÉRICA	76.2	75.4	59.0	56.2
UNIÓN EUROPEA	9.3	8.5	11.0	11.6
ALADI	2.0	2.3	4.6	4.8
CENTROAMÉRICA	0.1	0.2	0.6	0.6
AELC	0.6	0.5	0.5	0.6
NIC'S	3.0	4.0	5.8	6.0
JAPÓN	5.5	3.7	5.4	5.9
CHINA	0.7	1.7	7.3	8.0
RESTO DEL MUNDO	2.8	3.9	5.7	6.2

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

A partir de 1998 el déficit de la balanza comercial se ha agudizado con las diferentes regiones del mundo, pasando de 72,453.10 millones de dólares en 1995 a 428.60 en 1997 con una clara tendencia a la baja, a partir de 1998 se anula el superávit y comienza la tendencia a incrementar el déficit de 7,833.80 mdd en 1998, a 8811.10 mdd en 2004, y 7568.50mdd en 2005. Esto se explica a partir del año 2000 a 2005, debido al estancamiento de la economía mundial que afectó directamente las compras que el resto del mundo hace a México, mientras que el comportamiento de las importaciones continuó incrementándose, duplicándose de 1995 a 1999 y luego en el periodo 1999-2005, sucede casi lo mismo, pues pasan de 141,974.80 mdd en 1999 a 221,819.50 mdd.



Gráfica 6

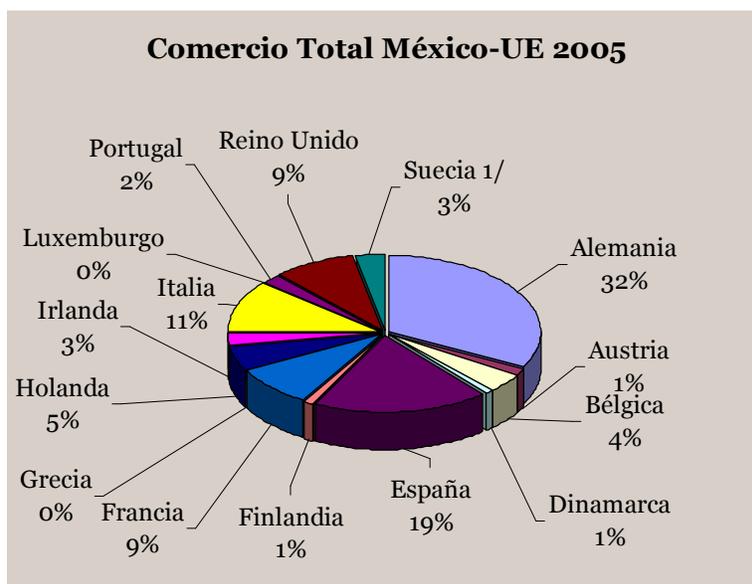
De los 13 TLC's que México ha firmado, tiene déficit comercial con 9 y solo mantiene superávit constante con EU.

De esto puede deducirse que el objetivo de diversificación de mercados no se ha cumplido pues el principal socio sigue siendo EU y a pesar del TLCUEM continúa dándose la concentración del comercio en EU. En este caso la solución sería que México tome una actitud más activa y menos pasiva en la promoción de los mercados de exportación como; establecer vínculos empresariales, promover productos con certificados de origen y de calidad, asesorías especializadas y créditos a las empresas exportadoras de reciente ingreso al sector, para equilibrar la balanza comercial, pues la firma de TLC's es un instrumento útil pero requiere de la creación de programas paralelos para echan a andar este instrumento.

3.4.3 Comercio México –UE

Como podemos ver la UE es el segundo socio comercial y la segunda fuente de IED de ahí la importancia de crear el marco para incrementar el comercio e IED con este bloque.

En cuanto a la relación con la UE el promedio anual de crecimiento del comercio total fue de 5.5%, con un promedio de crecimiento anual de 6.9% en importaciones y 1.7% de exportaciones. En el caso de las importaciones existen tasas negativas en 2002 y 2003. Las exportaciones con tasa de cambio negativo se presentan de 2001 a 2003 con cifras de -5.4, -7.8 -1.4, respectivamente, recuperándose en 2004.¹⁶⁴



Gráfica 7

¹⁶⁴ Eurostat. Op Cit.

En 2003, el comercio total de México con la UE fue de 23.6 mmd¹⁶⁵. En 2004 los principales socios de la UE fueron Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia quienes concentran el 80.3% del total del comercio con esta región.

Cuadro 7

Comercio Total de México con la UE				
Porcentaje de participación				
País	1995	2000	2004*	2005*
UNIÓN EUROPEA	100.0	100.0	96.5	96.8
Alemania	31.8	35.8	31.0	31.4
Austria 1/	1.0	1.0	1.4	1.4
Bélgica	6.9	3.4	4.1	3.9
Dinamarca	0.8	0.9	0.9	0.8
España	14.8	14.5	17.1	18.0
Finlandia 1/	0.6	1.1	0.9	1.1
Francia	14.5	9.0	9.6	8.4
Grecia	0.2	0.2	0.2	0.2
Holanda	3.9	3.9	4.6	4.9
Irlanda	2.5	2.5	3.0	2.6
Italia	9.6	10.2	10.7	10.6
Luxemburgo	0.1	0.1	0.1	0.2
Portugal	1.0	1.2	1.4	1.6
Reino Unido	10.0	9.6	8.1	8.7
Suecia 1/	2.3	6.6	3.3	2.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
 1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995
 2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999
 *) Para 2004 y 2005 el total no suma 100% porque el total incluye los países los países que ingresaron a la UE en 200

De 1995 a la fecha ha caído la participación del comercio total con Bélgica y Reino Unido. Históricamente la composición de 1995-2004 no ha cambiado mucho pues se mantienen como principales socios Alemania, España, Italia, Francia y RU.

En general México comercia con la UE productos manufactureros entre ellos maquinaria, equipo de transporte y productos primarios como son los productos agrícolas y energéticos.

¹⁶⁵ Relación de México...Op Cit.

Los principales mercados de exportación para México en la UE son Alemania, España, Reino Unido y Holanda.

Cuadro 8

Exportaciones totales de México a la UE por país					
Porcentajes de participación					
País	1995	2000	2004	2004	2005
UNIÓN EUROPEA	100	100	100	98.3	98.5
Alemania	15.4	27.5	29.8	24.8	25.0
Austria 1/	0.4	0.3	0.4	0.5	0.6
Bélgica	14.5	4	3.1	6.5	5.8
Dinamarca	0.2	0.8	0.7	0.7	0.8
España	23.8	27.1	29	29.7	32.3
Finlandia 1/	0.1	0.1	0.2	0.4	0.8
Francia	14.4	6.7	6.4	4.9	4.1
Grecia	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2
Holanda	5.3	7.8	8.7	8.9	8.8
Irlanda	2.1	2	2.4	2.4	1.4
Italia	5.9	4	3.4	3.5	2.1
Luxemburgo	0.1	0.1	0.6	0.0	0.1
Portugal	2.4	3.5	2	2.3	2.9
Reino Unido	14.3	15.5	12	12.3	13.0
Suecia 1/	0.9	0.4	1.2	1.2	0.6

Fuente: SE con datos de Banco de México

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999

Nota: En 2004 y 2005 el total de UE no es igual a 100 debido a que las cifras oficiales ya incluyen los países que ingresaron en 2004

Y exporta principalmente, maquinaria y equipo de transporte así como combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados, que concentran más del 50% de las exportaciones, por producto que exporta; misceláneos manufacturas y artículos, químicos y productos relacionados, bienes manufacturados clasificados principalmente por materiales, animales vivos y como alimentos, materiales crudos no comestibles excepto combustibles, bienes y transacciones no especificadas, bebidas y tabaco, aceites animales y vegetales, grasas y ceras, maquinaria y equipo de transporte, químicos y productos relacionados, n.e.s.,

Para exportar cualquier producto a los países comunitarios es necesario cumplir con las regulaciones sanitarias, de envase, embalaje y de etiquetado que exigen las autoridades para la comercialización, por lo que cualquier productor debe tener extremos cuidados en selección de

insumos y en el mantenimiento de condiciones óptimas hasta su venta en el mercado, por ejemplo: los alimentos deben protegerse de contaminación por contacto en todos los pasos de la producción. Además, en todos los productos las autoridades europeas exigen seguir ciertos lineamientos en la información contenida en el etiquetado de los alimentos procesados, como son la homologación de la información para la comercialización en todos los países de la UE asegurando que el consumidor que reciba la información necesaria para tomar una decisión de compra.

Adicionalmente los empresarios mexicanos han tenido algunos inconvenientes con barreras no arancelarias, como el caso televisores, pues México solicitó en 2004 modificación a las reglas de origen para exportar los a esta región, sobre todo televisores de plasma y pantallas de cristal líquido, pues en 2003 llegaron inversiones de las principales productoras como Hitachi, Sharp, JVC y Panasonic.¹⁶⁶

Algo parecido, pero en el caso de normas técnicas, sucedió con las exportaciones de camiones a la UE, pues estas no permiten el ingreso de camiones a este mercado, por lo que la industria instó al gobierno a promover un acuerdo de reconocimiento mutuo (MRA) en materia de normas técnicas para permitir la exportación. La actual NOM044 regula la emisión de contaminantes de motores a diesel, México ha adoptado la norma ambiental estadounidense EPA98, pero en Europa se rigen por la norma EUROIII, México tendría que adoptarla o integrarla a la NOM para poder exportarlos a Europa¹⁶⁷.

El TLCUE ofrece grandes oportunidades para México en alimentos y una de las expectativas era aprovecharlas en especial los considerados como exóticos para este mercado, como el aguacate y la piña. En el caso de los alimentos procesados, las oportunidades se presentan en alimentos típicos como tortillas de harina, salsas, condimentos, aderezos y alimentos enlatados, y bebidas como el tequila, mezcal, cerveza y vinos de mesa mexicanos.

Pero los exportadores mexicanos continúan dedicándose a exportar a los Estados Unidos sobre todo por los costos de transportación y el desconocimiento del mercado europeo, pues para ingresar a los mercados europeos se requiere de estrategias de largo plazo, con exportaciones a gran escala vía marítima y no esperar ganancias inmediatas.

Los principales proveedores de México pertenecientes a la UE son Alemania, España, Italia, Francia y Suecia. Y los principales productos que importa de la UE son maquinaria, vehículos y aparatos del sector eléctrico que concentran mas del 50% de las importaciones, además de;

¹⁶⁶ S/A. "Negocia México para exportar televisiones a la UE", *El Economista*, Secc. Empresas y Negocios, 15 de Noviembre de 2004.

¹⁶⁷ S/A. "Busca México exportar camiones a la UE".*El Economista*, Secc. Empresas y Negocios, 23 de Noviembre de 2004.

bienes manufacturados clasificados principalmente por materiales, misceláneos y artículos manufacturados, animales vivos y como alimentos, bebidas y tabaco, combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados, materiales de petróleo no comestibles, excepto combustibles, bBienes y transacciones no especificadas, aceites animales y vegetales, grasas y ceras.

Por destino se divide en partes iguales, en bienes de capital, productos intermedios, y productos terminados.

Cuadro 9

Importaciones totales de México provenientes de países de la UE				
Porcentajes de participación				
País	1995	2000	2004	2005
UNIÓN EUROPEA	100	100	95.9	96.2
Alemania	39.9	39.0	33.0	33.6
Austria 1/	1.3	1.2	1.7	1.7
Bélgica	3.1	3.2	3.3	3.3
Dinamarca	1.1	1.0	0.9	0.9
España	10.3	9.7	13.2	12.9
Finlandia 1/	0.9	1.4	1.1	1.2
Francia	14.6	9.9	11.1	9.9
Grecia	0.2	0.2	0.1	0.1
Holanda	3.2	2.5	3.2	3.6
Irlanda	2.7	2.7	3.2	3.0
Italia	11.5	12.5	13.0	13.6
Luxemburgo	0.1	0.1	0.2	0.3
Portugal	0.3	0.4	1.2	1.2
Reino Unido	7.9	7.4	6.7	7.2
Suecia 1/	3.0	8.9	4.0	3.8

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
 1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995
 2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999
 Nota: En 2004 y 2005 el total de UE no es igual a 100 debido a que las cifras oficiales ya incluyen los países que ingresaron en 2004

El 29 de enero de 2002 la Secretaría de Economía publicó el aviso de aceleración en la desgravación arancelaria contemplado para 2007, eliminando el 8% de arancel para más de 100 productos del TLCUEM, con la previsión de entrar en operaciones el 1 de abril, entre ellos productos químicos, de 7% para 60 productos farmacéuticos, de entre 2.5 y 7.0%, pilas, automotores excepto los productos de la industria automotriz con cuota, con un impuesto actual de 1.1%, además se liberó la importación de automóviles nuevos; camionetas, vehículos para transportar bienes, personas, camiones que poseen menos de ocho toneladas, bicicletas y triciclos, para la zona TLCAN en enero y para la zona TLCUEM en mayo. La industria automotriz mexicana continuaba

quejándose por las desventajas que tenía con sus socios comerciales por la carga fiscal, sin embargo continuaba aprovechando las ventajas de producción para la exportación.

Por su parte La UE eliminó el arancel de 3.5% de los productos industriales mexicanos, de 1.4% a ciertos productos petroquímicos; de 2.6% a bicicletas, y de 1.1% a vehículos ligeros (automóviles y camionetas de menos de ocho toneladas, como minivans y pick ups). a partir del 20 de mayo, lo que originalmente estaba previsto para el 2003. Esto se logró a través de un convenio con la UE, con vistas a disminuir el creciente déficit comercial.

México ha dejado de ser el principal mercado en AL para la UE así como ha dejado de ser el principal comprador en AL de productos de la UE, desde 1995 a la fecha la UE mantiene un saldo de la balanza comercial con México positivo, es decir, negativo para México.

La tasa de crecimiento anual promedio del comercio total de 2000 a la fecha ha sido de -0.3%, es decir, a pesar del tratado no ha habido un crecimiento real del comercio total de la UE hacia México.

Por otro lado el comercio total de México con la UE ha tenido un crecimiento promedio anual de 2000 a la fecha de 5.5%.

Cuadro 10

Exportaciones de ambos socios						
Millones de Euros						
País	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE a México	14,242	15,301	15,296	14,371	14,705	16,762
Porcentaje del total por destino de exportaciones.	1.66	1.71	1.7	1.64	1.52	1.58
México a UE	5,963	5,662	5,425	5,168	4,803	7593
Porcentaje del total por destino de exportaciones.	3.3	3.2	3.2	3.6	3.18	4.79

Source: EUROSTAT (Comext, Statistical regime 4)

Las exportaciones de la UE hacia México muestran una tasa de cambio de 0.7% promedio anual de 2000 a 2004 por lo cual el porcentaje de participación de México como mercado de la UE se mantiene casi sin variaciones, mientras que las de México tienen una tasa de cambio del 1.7% promedio durante el mismo periodo por lo que la participación de la UE como destino de nuestras exportaciones se mantiene entre el rango de 3 al 4% (cuadro 10).

De 2000 a 2001 las exportaciones mexicanas descendieron un 5%, cuando se esperaba un incremento de 10% por la entrada en vigor del TLCUEM, debido al bajo crecimiento mundial de las economías, mientras que para 2002 se esperaba un crecimiento de entre 2 y 4 %.

Cuadro 11

Importaciones de ambos socios						
Millones de Euros						
País	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE de México	7,392	7,710	6,540	6,512	6,872	8,988
Porcentaje del total por origen de importaciones.	0.74	0.78	0.69	0.69	0.66	0.76
México de UE	17,256.15	19,404.00	18,747.00	16,929.00	17,594.00	18423
Porcentaje del total por origen destino de importaciones.	8.39	9.34	9.5	10.16	10.06	10.86

Source: EUROSTAT (Comext, Statistical regime 4)

Las importaciones de la UE provenientes México (cuadro 11) muestran una tasa de cambio de -2.1% promedio anual de 2000 a 2004 por lo cual el porcentaje de participación de México como proveedor de la UE tiene variaciones mínimas pero decrecientes, mientras que las de México tienen una tasa de cambio del 6.9% promedio de 1999 a la fecha por lo que la participación de la UE como proveedor de México varía de un 8.39% en 2000 a un 10.47% en 2004.

Se puede observar que en el caso de las importaciones se observa una relación inversa pues mientras México está importando cada vez más la UE ha disminuido sus importaciones de México.

A partir de 2003 año de hacer efectiva la cláusula de revisión del Tratado, la parte mexicana pidió comenzar las negociaciones para la lista de espera de productos como maíz, trigo, cebada, frijol, sorgo, leche, queso, manzana, bovinos, porcinos, aves, ovinos, caprinos, azúcar y chocolates, la UE buscaba la liberación de cárnicos, especialmente bovino y lácteos (productos subsidiados), pues la cláusula señalaba que el objetivo de esta revisión sería la ampliación de la cobertura del TLCUEM, a través de la liberación de nuevos productos o con una ampliación de las cuotas preferenciales. No obstante fue necesario esperar a que terminara la reunión de la OMC en Cancún, para aplicarlo a partir de los resultados de los acuerdos en materia de desgravación arancelaria de productos agrícolas, en 2004 y 2005 pero lo más que se logró fue ampliación de cupos arancelarios para algunos productos, y el intercambio de listas en materia de servicios en cuatro modalidades; prestación de servicios, presencia local, comercio transfronterizo de servicios y servicios entre profesionales, actualmente la revisión de los sectores agropecuario, servicios e inversión, sigue formando parte de la agenda pendiente.

Por otra parte sindicatos de ambos socios solicitaron al gobierno de México y a la Comisión Europea que se incluya un protocolo o capítulo laboral que vigile que las empresas respeten las 5 convenciones

de la Organización Internacional del Trabajo: libertad de asociación, derecho a la negociación colectiva, prohibición del trabajo forzado, prohibición del trabajo infantil y la no discriminación, pues ya se han presentado problemas con algunas empresas de origen europeo.

A partir del cuarto año de vigencia del Tratado ya se hablaba de mal aprovechamiento de los cupos arancelarios conseguidos en 12 de 21 negociados, en algunos productos como huevos de ave, flores, chicharos, melones, conservas de pescado, espárragos en conserva, frutos en conserva y jugo de naranja,¹⁶⁸ y en 2005 los negociadores hablaban de que solo se empleaba el 12% de las cuotas con cero arancel.

Uno de los sectores perdedores mexicanos desde el inicio del TLCUEM fue el sector de los atuneros pues el atún pagaba 24% de arancel, mientras que otros países de Centroamérica pagaban 0% por lo que desde la entrada en vigor del Tratado disminuyeron las exportaciones hacia la UE, por otro lado España realizó inversiones en el Pacífico Oriental comprando flotas atuneras de Colombia y Ecuador para vender a Europa e invirtiendo en flotas atuneras de Nicaragua y El Salvador dando prioridad al atún de estas zonas, por lo que la UE ofreció una cuota de 5000 ton de lomo de atún con un 6% de arancel, pero no era una solución para los atuneros, por lo que la Cámara nacional de la Industria pesquera pedía una renegociación del TLCUEM en materia de atún¹⁶⁹ desde el segundo año del Tratado.

Otro producto perdedor con el Tratado son las losetas o baldosas cerámicas, pues al entrar el Tratado en vigor aumentaron las importaciones de productos españoles con precios 50% mas bajos por lo que en 2002, Lamosa, Vitromex y Porcelanite solicitaron a la Secretaría de Economía una investigación por dumping, pero el estudio realizado indicó que aunque entre 1999 y 2001 hubo importaciones con discriminación de precios "la pérdida de mercado de las empresas mexicanas se dio en condiciones leales de competencia"¹⁷⁰ por lo que se eliminó la posibilidad de que se aplicaran cuotas compensatorias¹⁷¹,

¹⁶⁸ Secretaría de economía.

¹⁶⁹ S/A. "Industria-atún (agregado 4-s206) Industriales", El universal, Servicio Universal de Noticias, Secc. Financiero, Fecha: 27 de Marzo de 2002.

¹⁷⁰ S/A, "Recubre España los pisos mexicanos". Reforma, Secc. Negocios, Agencia Reforma, 13 de Agosto de 2004.

¹⁷¹ Los instrumentos de defensa contra la discriminación de precios y las subvenciones se encuentran comprendidos en la Ley de Competencia Económica y su reglamento, el Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT, en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), en el Acuerdo sobre Agricultura (ASA)-; así como en los tratados internacionales bilaterales. En caso de investigaciones sobre salvaguardas (comercio leal), en los artículos XIX 1.a) del GATT de 1994 y 2.1 del Acuerdo sobre Salvaguarda. En 1993 y con el contexto de las negociaciones del TLCAN, México modificó la LCE y su reglamento. Después de la Ronda Uruguay (en el Acta de Marrakech) fueron incorporados a la Ley Nacional bajo el Artículo 133 Constitucional, en materia de prácticas desleales la discriminación de precios y las subvencione. Más adelante en 2003 se realizaron reformas a la Ley de Comercio Exterior en el Artículo 131 de la

además para 2007 se eliminará por completo el arancel a estos productos.

La Cámara Nacional de la Industria del vestido, demandó a la SE en 2004 una investigación por contrabando técnico de ropa de Italia y España.

Por su parte la UE gestionó ante la OMC un panel de controversia por la imposición de cuotas compensatorias a la importación de aceite de olivo pues se beneficia de subsidios agrícolas en Europa.

Otros ejemplos de los resultados del tratado, se refiere a que México, como proveedor de textiles y prendas de vestir se ubica en el lugar 58, en químicos están en la posición 28, plásticos 25 y autopartes 17.

A nivel mundial, México ocupa el primer lugar como productor de espárragos, calabazas, cebollas, mangos, garbanzos, sandías y papayas. Y como el segundo productor de cerveza, melones y aguacates. Pero se ubica en el sitio 33 como proveedor de la UE de productos agrícolas, superado en los cinco primeros puestos por Estados Unidos, Brasil, Argentina, Turquía y Australia. No obstante que la UE desgravó desde 2000 a café, garbanzo, mango, guayaba tequila y cerveza, en 2003, limón y toronja, en 2008 serán desgravados aguacate y naranja.

Adicionalmente en 2003 se cambió la norma del tequila, siendo obligatorio el envasado de origen, estableciendo la UE una fracción arancelaria diferenciada a tequila envasado y a granel a pesar de esto el tequila continúa enfrentando problemas de piratería.

Por otra parte en 2004 se dio la cuarta ampliación de la UE pasando de 15 a 25 países lo que implicaba mejores condiciones para el comercio de bienes con todos los países incluidos en la misma,¹⁷² pero en el caso de comercio de servicios y la inversión, las negociaciones debían realizarse con cada país miembro y no como un conjunto, por el ejecutivo y ser aprobado y ratificado por el Senado. Quedando establecido en el TLCUEM que México otorgará los mismos beneficios a cada país que se adhiera a la UE, ya su vez éstos abrirán sus mercados en los términos pactados. Sin embargo, para efectos del periodo de estudio este trabajo solo se enfoca en la UE-15 por ser la que comenzó con la desgravación.

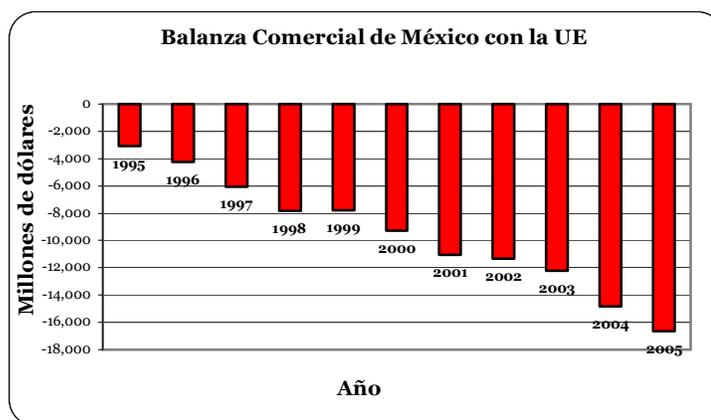
En los primeros 5 años de vida del TLCUEM y hasta la fecha se ha

Constitución así como en el artículo cuarto de la LCE, en el cual el Congreso de la Unión faculta al Ejecutivo federal para aumentar, disminuir o suprimir los aranceles (cuotas de las tarifas de exportación e importación de la TIGIE) y para crear otros aranceles en caso de importaciones que afecten a la producción nacional. Entre las medidas arancelarias que se pueden aplicar se encuentran los aranceles a la importación y la exportación, cuotas compensatorias (prácticas desleales), salvaguardas, cupos, entre otras. Entre las medidas no arancelarias que puede aplicar el Ejecutivo están regulaciones fitosanitarias, etiquetado, ambientales, normas técnicas

¹⁷² La Europa de Los 25, incluye 10 países, 8 del este y 2 mediterráneos. Estos fueron Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia -todos ex socialistas- y Malta y Chipre.

profundizado el déficit comercial (Gráfica 8) con esta región, siendo los empresarios europeos los ganadores, pues nuestro país importa sobre todo bienes intermedios y de capital con alto valor agregado, mientras que México exporta sobre todo petróleo y productos agrícolas crudos, o exporta bienes de uso final, generados por empresas europeas con insumos importados europeos para el mercado estadounidense, pues el déficit con la UE corresponde al aumento del superávit con EU. Al cierre de 2005 México tenía déficit comercial con todos los países de la UE-15.

La creciente tendencia a aumentar el déficit comercial con la UE puede explicarse en primera instancia como ya mencionamos por la desaceleración de la economía mundial y la recesión de EU a partir de los acontecimientos del 11 de septiembre, por otro lado por la fuerte competencia que significan los países de Asia por los costos de mano de obra y precios de venta muy por debajo de los de México, por la apreciación del Euro que genera costos de transportación y venta encarecidos para los nacionales y por último la ampliación de la UE pues los países de Europa Oriental presentan costos de mano de obra similares a los mexicanos, pero con la ventaja de la cercanía geográfica, que abarata los costos de transporte, además de que los países ampliados recibirán subsidios agrícolas en productos como cárnicos, lácteos y cereales. Todas estas causas han provocado una pérdida paulatina de la presencia de productos mexicanos en los mercados europeos. A pesar de que en 2004 hubo una depreciación del peso frente al Euro, no hubo un incremento en las exportaciones hacia la zona UE.



Gráfica 8

Para revertir esta tendencia se han llevado a cabo algunos programas pues cualquier mexicano que busca exportar algún producto a los países de la UE se enfrenta a una serie de requisitos por ejemplo; es necesario cumplir con las regulaciones sanitarias, de envase y de etiquetado que exigen las autoridades a fin de comercializar estos

productos en óptimas condiciones. Adicionalmente el costo de los fletes, le quitan competitividad a los productos pues elevan el valor de los productos mexicanos, no siendo el caso de los europeos que están a la vanguardia en los servicios de transportación y los subsidios a los productos agrícolas que reciben otros países lo que disminuye los precios internacionales a los que pueden ser ofrecidos.

Ambos socios comerciales están muy interesados en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas pues actualmente aproximadamente el 94% de exportadores mexicanos son PYMES, en México hay 6.5 mill de PYMES que generan el 60% de los empleos y casi el 40% del PIB, así mismo los TLC's son los que más han perjudicado a las mismas pues alrededor del 50% se han perdido después de la entrada en vigor del TLCAN y TLCUEM, por eso la UE tenía planes de coinversión en proyectos productivos para grupos vulnerables. En México ya se contaba con algunos programas como Plan de Desarrollo Empresarial (PDE), el Fondo de Apoyo para las Pequeñas y Medianas Empresas (FAMPYME) con 31 empresas y generación de 548 empleos y el Fondo de Apoyo para la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP). Además del Centro para el Desarrollo Competitivo (CETRO) y Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES).

Lo que fue aprovechado para lanzar el programa PYAPIME¹⁷³ creado en agosto de 2004 y tiene por objetivo ofrecer asistencia técnica, capacitación y servicios de información a pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas para exportar a la UE, con una inversión de 24 millones de pesos que serán aportados por ambos socios comerciales, con una duración de 4 años y gestionado a través del centro de desarrollo empresarial México-UE. El objetivo es apoyar a las pequeñas empresas, con asistencia técnica, capacitación empresarial, certificación de procesos productivos, homologación y conocimiento del mercado exportador, capacitación para el procedimiento de exportación y transferencia de tecnología, para incrementar las exportaciones a esta región y por supuesto la competitividad de las pymes. Los beneficiados serán empresas individuales, y por grupos se buscará la integración de cadenas productivas, luego de reconocer que las pymes no se han beneficiado con el TLCUEM.

Por parte de BANCOMEXT se celebró el Encuentro Empresarial "Al-Partenariat Unión Europea-México-Centroamérica 2003¹⁷⁴" como una estrategia para promover la presencia de las empresas mexicanas en mercados europeos, con ferias comerciales, promoción y proyectos de exportación por parte de siete Consejerías ubicadas en Europa, promover encuentros y negociaciones de clientes, proveedores y socios. Por su parte los europeos se mostraban muy interesados en el debate

¹⁷³ <http://www.cemue.com.mx>

¹⁷⁴ S/A, "México, inerte ante la guerra de divisas", El Independiente, Secc. Estrategias, Proveedor: El Independiente, 7 de Junio de 2003.

sobre la apertura del sector eléctrico de México a la inversión privada, pues varias empresas europeas están interesadas en la generación de electricidad.

En 2004 exportadores mexicanos asistieron por primera vez a la Feria Fruit Logística en Berlín Alemania, a través del programa Mexbest adscrito a SAGARPA¹⁷⁵ quien apoyó a 20 productores agrícolas para asistir a la Feria con el objetivo de concretar ventas de éstos productos, entre las empresas que participaron están; Mundo Orgánico, Empresas Tajín, Empacadora San Lorenzo, Citricola Pija, Vera Fruit, Grupo Quintero, B&S Grupo Exportador, Corporativo Catoro y la Asociación de Productores de Uva de Mesa de Sonora.

En enero de 2005 se puso en marcha el programa "Europgap" que es un mecanismo de buenas prácticas agrícolas, para garantizar la inocuidad de los alimentos en todo el proceso de producción, y norma el uso de pesticidas, aunque en México ya se contaba con el sello "México Calidad Suprema" que es una norma de calidad en productos agropecuarios, que además de garantizar la inocuidad, garantiza la textura y sabor de los alimentos.

En noviembre de 2004 firmaron los miembros de la UE y México el Programa de Facilitación del TLCUEM¹⁷⁶ con un presupuesto de 230 millones de pesos para mejorar la operación y promover el acuerdo, el proyecto buscar la capacitación de funcionarios gubernamentales y organismos relacionados con las actividades empresariales, para realizar entre otras cosas, en estudios y análisis sectoriales, formación y capacitación de funcionarios, asistencia técnica y asesoría, así como equipamiento y modernización de instalaciones y laboratorios.

Entre los productos que han aprovechado el TLCUEM están; cerveza, tequila, miel natural, garbanzo, espárragos frescos, aguacate, café, trigo, melaza de caña y chicles, muebles, manufacturas automotrices y electrónicas, aunque éstos dos últimos crecían antes del Tratado.

Las empresas que han tenido éxito en Europa son especialmente grandes corporativos que ya tienen experiencia a nivel internacional por lo cual tienen menos aversión al riesgo de entrar a competir en mercados lejanos y las estrategias que han adoptado es adquirir parte de activos de empresas locales, aliarse en empresas conjuntas.

Un claro ejemplo es Cemex Europa, filial de la cementera más importante de América, aunque Cemex ya había comprado las cementeras españolas Valenciana y Sansón antes del Tratado. Grupo Alfa fabricante de autopartes Nemak que obtiene en Europa el 40% de sus ingresos, entre marzo y abril de 2007 recibió las aprobaciones de la

¹⁷⁵ Secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación. "Feria Fruit Logística", Notimex, Proveedor: Notimex, 16 de Febrero de 2004.

¹⁷⁶ <http://www.protlcuem.gob.mx/>

UE para adquirir plantas en Alemania, Suecia, Hungría, Austria y Polonia.

Grupo Modelo, aunque esta empresa también ya había establecido una subsidiaria en Bruselas, Bélgica (donde se gestiona el TLCUEM) desde 1993, antes del tratado, ingresó al mercado europeo para aumentar las ventas de su cerveza Corona.

Vitro ingreso a España en 2001 y un año después que estableció una empresa conjunta con la portuguesa Vidraria Chaves creando Vitro Chaves Industria de Vidrio. Otras más son Grupo Maseca, Grupo Bimbo y Televisa pues el interés de las empresas mexicanas aumentó con la expectativa de un acuerdo comercial con Europa y con la entrada en vigor en 2000.

La empresa L.A.Cetto productora de vino ha aprovechado el TLCUEM incrementado sus ventas al bloque europeo, los vinos tienen un buen mercado en Europa.

Además de que la mayor parte del comercio de México se concentra en empresas filiales de multinacionales establecidas en México, pues alrededor del 75% de las exportaciones de México son realizadas bajo los esquemas de; Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), empresas altamente exportadoras (ALTEX) y maquiladoras¹⁷⁷, que aprovechan la cercanía del mercado norteamericano y el bajo costo de la mano de obra, o comercio intra-firmas de origen europeo, que exporta los bienes ya manufacturados a Europa o EU, por no existir reglas de origen estrictas.

3.4.4 Inversión México-UE

Desde la reforma de la Ley de Inversión Extranjera (LIE) México ha suscrito tratados de libre comercio y Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones para abrir nuevas oportunidades de inversión y otorgar seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros.

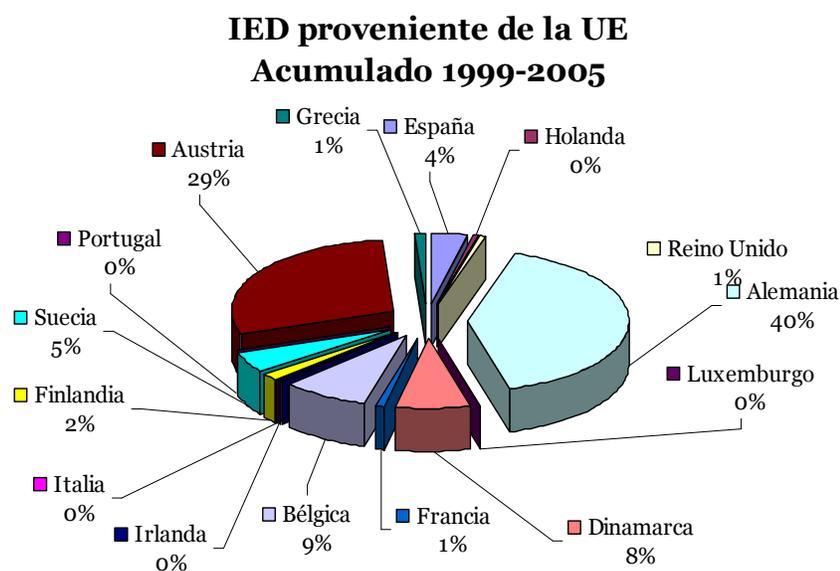
México ha firmado estos acuerdos con 13 de los 15 miembros de la UE; Alemania, Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Grecia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Suecia, y la unión económica Belgo-Luxemburguesa en los cuales se garantiza a los capitales de éstos países que la Secretaría de Economía cubre las pérdidas que registre una empresa en el país en el que invirtió o con el que tiene contactos comerciales, en casos tales como una crisis financiera o fuertes turbulencias políticas dándole la seguridad a las empresas de que no perderán su dinero.

En la década de los noventa mas específicamente de 1992 a 1998 México fue el tercer receptor de flujos de IED: 10% de la UE en América

¹⁷⁷ S/A. "Al Margen Del Boom Exportador Pymes", El Financiero, Secc. Finanzas, Proveedor: El Financiero, 2 de Septiembre de 2004.

Latina después de Brasil (42%) y Argentina (15%) sin embargo, al comparar la posición con el resto del mundo la UE dirigía tan solo un 7.7% de activos de IED hacia América Latina y México solo representaba el 1%¹⁷⁸

En 1999 las inversiones europeas en México fueron canalizadas a 4 mil firmas con capital procedente de países comunitarios, que representaron el 23 por ciento de las 17 mil 152 sociedades donde participan inversionistas extranjeros, pero ya con el tratado en vigor en 2000 México perdió el primer lugar en América Latina en la captación de capitales para la inversión productiva, en ese año Brasil sumó 30 mil millones de dólares contra 13 mil 500 millones que captó México.¹⁷⁹



Gráfica 9

Los principales países con inversión en México proveniente de la UE son España, Holanda, Reino Unido, Alemania, Dinamarca que en conjunto concentran el 95.6% de la IED proveniente de este bloque.

¹⁷⁸ Figueira, Maria Helena y Paolo Passerini. "Echanges commerciaux et investissement entre la UE et le México avant le nouvel accord commercial", Statistiques en bref, Economie et finances, Theme 2 19/2000, Eurostat, Fin de redaction 12.05.2000, Communautés europeennes, 2000.

¹⁷⁹ Secretaría de Economía.

Cuadro 12

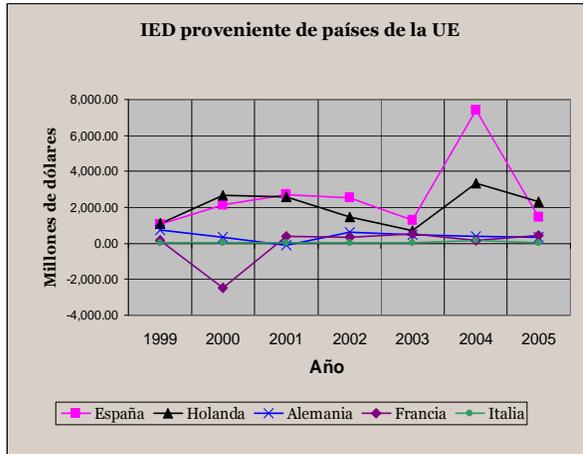
IED proveniente de países de la Unión Europea¹⁵ (millones de dólares)											
Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Acumulado	%	TMC	
Total	13,712.40	17,941.89	29,430.85	21,096.50	15,006.63	22,469.57	19,880.92	139,538.76		44.98	
Unión Europea¹⁵	3,863.72	3,188.96	6,168.72	6,721.13	4,300.26	11,868.76	6,005.87	42,117.42	100.00	55.44	
España	1,042.14	2,112.88	2,715.66	2,545.43	1,295.77	7,434.25	1453.88	18,600.01	4.1	39.51	
Holanda	1,088.86	2,682.55	2,597.89	1,475.44	691.69	3,324.69	2324.76	14,185.88	0.5	113.50	
Reino Unido	-187.52	282.64	131.64	1,248.92	1,073.68	138.31	967.87	3,655.54	0.7	-616.14	
Alemania	764.40	347.75	-109.36	595.57	462.57	399.12	347.41	2,807.46	45.2	-54.55	
Luxemburgo	13.64	20.61	122.63	45.82	27.37	17.53	161.89	409.49	0	1,086.88	
Dinamarca	179.03	203.24	250.93	208.36	54.23	115.53	88.49	1,099.81	8.3	-50.57	
Francia	168.09	-2,482.97	392.57	349.50	535.13	157.02	452.29	-428.37	0.8	169.08	
Bélgica	33.66	39.59	71.25	108.51	80.15	41.52	118.98	493.66	9.7	253.48	
Irlanda	1.08	4.87	1.84	107.24	-3.27	-1.15	5.16	115.77	0.5	377.78	
Italia	35.45	36.48	17.82	37.62	9.36	166.43	30.94	334.10	0.1	-12.72	
Finlandia	28.16	219.06	83.66	24.89	120.35	-50.15	18.25	444.22	1.7	-35.19	
Suecia	690.55	-279.41	-123.84	-38.44	-41.00	125.42	35.4	368.68	-5.1	-94.87	
Portugal	4.19	-0.16	0.24	11.47	2.22	-0.79	0.82	17.99	0	-80.43	
Austria	1.81	1.82	15.78	0.67	-8.00	1.03	-0.28	12.83	32.4	-115.47	
Grecia	0.18	0.01	0.01	0.13	0.01	0.00	0.01	0.00	1.1	-94.44	

**/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han modificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.*

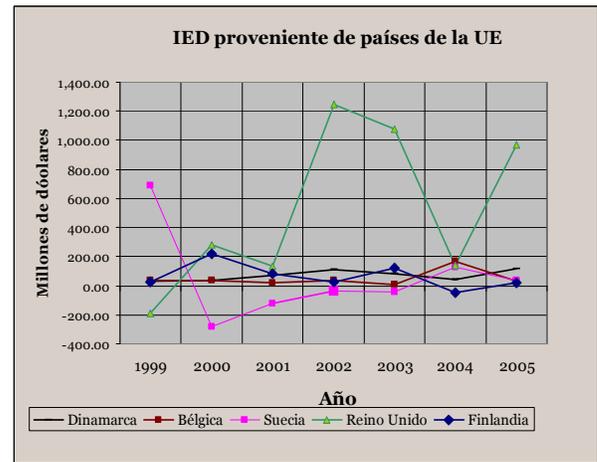
Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la Unión Europea, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de esa región a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Se localizan principalmente en los estados DF, Nuevo León, Estado de México, Puebla, San Luis Potosí y Jalisco.

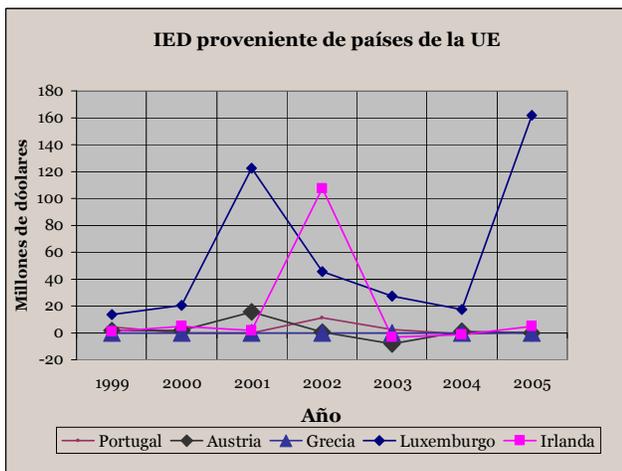


Gráfica 10

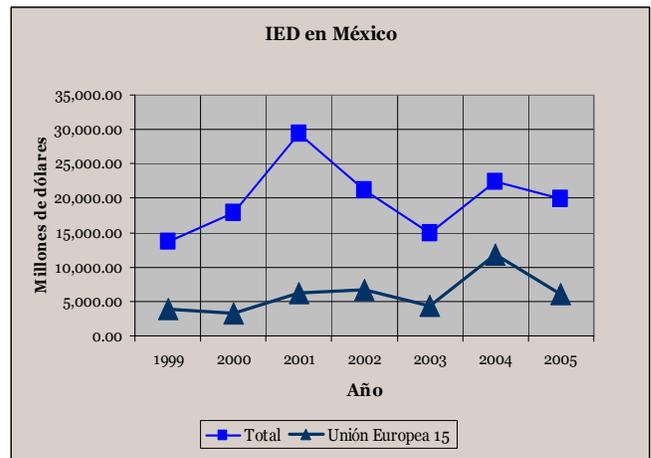


Gráfica 11

Se concentran en servicios financieros 40.6% (servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, de instituciones de seguros y fianzas y de instituciones financieras del mercado de valores principalmente), en la Industria manufacturera 33% (principalmente industria automotriz, tabaco, e industria básica del hierro y el acero) y en otros servicios 9.4% (Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio).



Gráfica 12



Gráfica 13

Por ejemplo, en 2002 Finlandia tenía 30 compañías con oficinas en México, una de las más conocidas es Nokia con el 35% del mercado mundial y se mostraban interesados en invertir en el sector energético pues en 2001 acababan de inaugurar una planta de energía de alta tecnología operada con diesel con una capacidad de generación de 27 megawatts, y presionaban a México para la reforma energética, pues ellos hablaban que en su experiencia en la privatización del sector energético habían logrado una disminución de precios y mejora del servicio para los consumidores.

España es el país comunitario con mayor IED en México con mil 657 empresas, las cuales se dirigen principalmente a los sectores financieros, turístico, construcción e infraestructura, industria manufacturera, comercio minorista, electricidad y agua. En 2004 el BBVA de origen español compró el 40% de los activos que le faltaban de BBVA Bancomer. Otras organizaciones con inversión en servicios financieros son; el Banco Santander, Banco Central Hispano y Banco Sabadell. En sector de Telecomunicaciones Telefónica es el segundo operador en México de telefonía celular. En el sector aeroportuario, operan 12 aeropuertos del Grupo aeroportuario del Pacífico las empresas españolas Aena y Fenosa Dragados. En el sector energético Gas Natural, Iberdrola, Unión FENOSA y Abengoa. España también está interesada en la apertura del sector eléctrico y la licitación para el tren suburbano del Valle de México.

Francia se caracteriza porque al entrar en vigor el Tratado, la IED hubo desinversión, y después ha tenido un comportamiento un poco errático, actualmente hay empresas en diversos sectores, Accor en sector turismo, EDF y GDF en transporte y distribución de gas natural, ADP administración de aeropuertos, Renault en el sector automotriz regresó a México. Gaz de France y Electricité de France están interesadas en la apertura del sector energético, en medio ambiente están interesados Consorcio Internacional de Medio Ambiente (CIMA), Asagua, IASA-Tecsa (Industrias del agua), Airbus y Eurocopter en el transporte aéreo.

Están registradas 642 empresas británicas que se concentran por orden de importancia en servicios, industria manufacturera y comercio, en 2004 se comenzó a trabajar en un APRI que se firma hasta 2006. Existen 773 empresas alemanas y 604 holandesas.

En el IV Comité conjunto se planteó la posibilidad y beneficios de firmar un APPRI con el bloque en conjunto y no por país como actualmente se han negociado, sin embargo había que esperar la Reforma de la UE, pues la Comisión Europea no estaba facultada para ello, para ambos socios el firmar un solo APPRI daría un Marco más homogéneo entre ellos.

Entre los principales problemas que encuentran los países europeos para invertir en México están los costos de energía, falta de infraestructura, el sistema judicial¹⁸⁰ y la regulación administrativa.

Sin embargo, actualmente la composición de las exportaciones mexicanas se basan principalmente en operaciones intrafirmas, como es la industria automotriz y de autopartes, que provienen principalmente de maquiladoras y que tienen como destino final a todo el mercado europeo, siendo Holanda el principal inversor en el último año, ellos mismos se observan como centro de recepción y distribución al resto de la Comunidad Europea. Los países europeos también ha sabido aprovechado el TLCUEM pues actualmente 52% de activos bancarios son de propiedad europea, el 52% de la deuda del sector público en electricidad, son el segundo acreedor de PEMEX 30% bajo los "contratos de servicios múltiples".

México busca mayor apertura en informática, turismo, arquitectura y telecomunicaciones.

Las expectativas de las empresas europeas actualmente se centran en la industria eléctrica, la industria petrolera y en ofrecer servicios financieros, de telecomunicaciones, correos, educación, media ambiente turismo, agencias de noticia, transporte y abastecimiento de agua, por consiguiente, presionan para que México lleve a cabo las modificaciones constitucionales que se requieren para permitir la inversión sectores que actualmente no permiten la inversión extranjera.

Aunque el actual gobierno tiene puestas las esperanzas en que la IED se encargue de la política industrial mexicana, sabemos que esta no es la solución, pues el país no puede sentarse a esperar a que el desarrollo económico y tecnológico venga del exterior, pues los mismo europeos han dicho que "La inversión extranjera no es la que llevará a México a superar los problemas económicos, sino el estímulo a la micro, pequeña y mediana empresa".¹⁸¹ Ya en el sexenio pasado el "Programa de Comercio Exterior y promoción de la Inversión 2001-2006", no contaba con propuestas específicas para impulsar las exportaciones o mejorar la competitividad de las empresas exportadoras.

Además, un claro ejemplo es la IED en servicios financieros, especialmente en Bancos que a pesar de que obtienen hasta un 40¹⁸²% de utilidades no han cumplido su papel de financiamiento al desarrollo vía otorgamiento de créditos a la producción.

Adicionalmente con la ampliación de la UE es de esperarse que los flujos de IED se dirijan a los países del este de Europa pues tienen un

¹⁸⁰ S/A. "En Riesgo de perder atractivo para la inversión foránea: Falkenberg", El Financiero, Secc. Economía, Proveedor: El Financiero, México, 11 de Noviembre de 2004.

¹⁸¹ S/A. "Camexa, Inversión México". El Universal, Secc. Financiero, Servicio Universal de Noticias, 11 de Febrero de 2002..

¹⁸² Según la Asociación Mexicana de Bancos AMB.

grado de desarrollo similar a la economía mexicana pero ventajas de cercanía a los principales países importadores de la UE.

El TLCUEM incluye programas de cooperación en distintos ámbitos, un ejemplo de la cooperación UE-México fue la realización del Primer Foro Diálogo con la Sociedad Civil México-Unión Europea en donde la sociedad civil logró hacerse escuchar por las autoridades de la Unión Europea con las propuestas de crear un Observatorio Social y Medioambiental, así como un Consejo Ciudadano, para dar espacio a la participación ciudadana sobre la evolución del acuerdo y que sería el hermano gemelo en materia social del Consejo Conjunto, máximo órgano en las relaciones bilaterales y un Comité Económico y Social, que sirva como interlocutor entre la sociedad civil de México, y las autoridades mexicanas y europeas.

Este capítulo solo se muestra el comportamiento del comercio e inversión en el periodo de una forma descriptiva, pues en el siguiente se realiza ya una evaluación del comercio para evidenciar si hay creación o desviación de comercio con el TLCUEM.

Aunque de primera instancia existe crecimiento de comercio y se han desaprovechado algunas cuotas para exportar a la Unión Europea, en el siguiente capítulo evaluaremos el principal objetivo de cualquier zona de libre comercio, saber si se está creando comercio.

Así mismo, con posterioridad al periodo delimitado por esta tesis el TLCUEM ha tenido modificaciones y actualizaciones por lo cual se integra al final el anexo 2 para integrar datos importantes.

CAPÍTULO 4 EL MODELO DE CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

"El pueblo que compra manda, el pueblo que vende sirve. Hay que equilibrar el comercio para asegurar la libertad. El pueblo que quiere morir vende a un solo pueblo y el que quiere salvarse vende a mas de uno."

José Martí

CAPITULO 4

El modelo de creación y desviación de comercio

Los efectos de una zona de libre comercio pueden clasificarse en efectos estáticos o a corto plazo, y efectos dinámicos que significan el impacto sobre la estructura de la economía a mediano plazo.

La creación, desviación y expansión del comercio son efectos estáticos y ocurren directamente después de su formación por cual también se les llama efectos impacto debido a que se refieren a las variaciones de precios inmediatas a la liberalización comercial.¹⁸³

Los efectos dinámicos se refieren a cambios en las economías en el transcurso del tiempo como son el crecimiento del mercado, tasas más altas de crecimiento del PIB en los países de la zona de libre comercio debido a la mejor utilización de las economías de gran escala como consecuencia de la creación de la zona de libre comercio.

El presente estudio se centra en el análisis de creación y desviación de comercio derivadas de la creación de la zona de libre comercio México-UE que entró en vigor el 1° de julio del 2000 hasta el 1 de enero de 2005.

4.1 CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

La aportación de Jacob Viner a la Teoría de la Integración se centra en la conceptualización de creación y desviación de comercio. La creación de comercio se refiere a la variación de los flujos comerciales propiciada por el establecimiento de una zona de libre comercio o unión aduanera, de un país con materia prima y mercancías con costos de producción más altos hacia un país con costos más bajos. Es decir, los insumos productivos ahora se van a adquirir a más bajos precios puesto que se compraran al país que dentro de la unión aduanera los ofrece a costos más bajos, generando más eficiencia en la producción.¹⁸⁴

Es decir, se crea comercio cuando la demanda de un bien pasa de un productor menos eficaz a uno más eficaz. La desaparición de las trabas al comercio hará que la producción protegida de un país de paso a la más eficiente dentro de la zona lo que generara un aumento del comercio intrazonal.

Mientras que la desviación de comercio se refiere al efecto contrario, es decir, a la variación de los flujos comerciales del país que ofrece costos más bajos a los que tiene costos más altos. En este caso porque aumenta la discriminación de los insumos y mercancías provenientes de un país externo a la unión aduanera aunque tenga costos más bajos por el arancel externo común que se aplica,

¹⁸³ Busse Mathias y Georg Koopmann. "Libre comercio entre México y la Unión Europea. Efectos económicos e implicaciones para las políticas públicas". En Revista Economía Teoría y Práctica, No. 14, UAM, México, 2002, pp. 37-62.

¹⁸⁴ Ver capítulo 1.2.5 Integración complementaria Vs. competitiva

aumentando el comercio de éstos insumos provenientes de algún país miembro de la unión aduanera aunque tenga costos más altos que el país no-miembro.

O sea, se desvía comercio cuando la demanda de un bien deja de satisfacer los mercados internacionales más eficiente y se traslada a productores intrazonales menos eficientes como consecuencia de haber eliminado las barreras protectoras.

Se expande comercio porque la mayor renta real resultante de la reducción del precio de una serie de bienes en el interior de cada país se traducirá en aumentos de la demanda que beneficiara el resto de los miembros de la zona al incrementar las exportaciones.

Por ejemplo si antes de la zona de libre comercio el país ALFA tenía un ingreso de 100 pesos con los cuales se compraban diez bienes a 10 pesos cada uno al país BETA,

En el año de 1999

ALFA compra a BETA $10q \times 10p = 100$ pesos

El precio estaba formado por 8 pesos del valor del bien mas 2 pesos de aranceles a la importación, es decir, se cobraba un arancel de 20%,

$$p = 8(\text{valor}) + 2(\text{arancel}) = 10p$$

Después de crear la zona de libre comercio se elimina el arancel por lo cual ahora en el país ALFA se compran los 10 bienes pero ahora costaran 8 pesos

El 1 de julio del 2000

ALFA compra a Beta $10q \times 8p = 80$ pesos

El ingreso del el país ALFA sigue siendo de 100 pesos por lo cual ahora quedan 20 pesos para comprar 2.5 mas bienes al país BETA

$$12.5q \times 8p = 100\text{pesos que es el ingreso de ALFA}$$

Es decir, antes de la zona de libre comercio el país ALFA podía importar 10 bienes del país BETA y, por consiguiente, el país BETA exportaba 10 bienes al país ALFA, después de la implementación de la zona de libre comercio el país ALFA importa 12.5 del país BETA o este país exporta 12.5 bienes al país ALFA, o sea, hay un incremento en la demanda que beneficia al país BETA y por lo tanto una expansión del comercio.

Todo esto dependiendo de la propensión marginal a importar, es decir, de cuanto influye el cambio en el ingreso sobre los bienes que se

adquieren del exterior, en este ejemplo se considera una propensión marginal igual a 1, si el ingreso aumenta en un peso, ese peso se destinará a comprar bienes del socio de la zona de libre comercio, en lugar de comprar bienes nacionales o de otro país no socio, en este caso se dice que hay creación de comercio.

En conclusión la desviación de comercio reduce el bienestar mientras que la creación y expansión lo aumentan.

En esta corriente de estudio de la integración la mayoría de los autores se han puesto de acuerdo en que la rivalidad es una desventaja y la complementariedad es una ventaja (Ver capítulo 1.3 Ventajas y desventajas). Sus principales exponentes son *Jacob Viner* y *J. E. Meade*.

Viner considera que en la medida que las economías de los países aspirantes a la integración sean más complementarias que competitivas serán mayores las ganancias de la formación de la unión aduanera definiendo complementariedad y rivalidad como similitudes y diferencias en la producción de mercancías. Esto es mientras la economía de México produzca bienes que no se producen en Europa y en esta se produzcan bienes que México requiere pero no produce, las economías serán complementarias y, por tanto, la formación de la ZLC será más benéfica. Pero si en ambas economías se produce los mismos bienes o bienes sustitutos ambos países competirán por el mercado creado con la ZLC y por posicionarlos desplazando la producción del otro convirtiéndose en rivales.

La eficiencia de economías competitivas puede mejorar si los costos de producción disminuyen. En el caso de que los países fuera de la ZLC sean más competitivos. En el caso de que sean complementarias la eficiencia productiva puede disminuir si ocurre discriminación de un tercer país. Por lo cual considerando que la unión entre economías competitivas será deseable si antes de la unión se producían mercancías semejantes y entre economías complementarias si se obtiene con la unión una mayor variedad de mercancías.

También concluye que se puede dar una modificación en el bienestar de las uniones aduaneras cuando hay un cambio en la localización de la producción.

Por otro lado *Meade* centra su análisis en el estudio de los factores que pueden aumentar o disminuir el volumen de comercio. Partiendo de representar aumentos o disminución de aranceles y observando los efectos en el bienestar, así concluye que las diferencias de bienestar económico dependen del cambio neto del volumen del comercio internacional.

Por lo cual la formación de una unión aduanera generará cierta expansión del comercio internacional y de esta expansión derivará una ganancia importante. Asimismo aun en caso de que al crearse una unión aduanera haya una desviación de comercio hacia una fuente externa más barata, como hay una disminución del precio de mercado de ese producto, habrá expansión de comercio que generará una ganancia

económica que compensará el costo adicional de producción del comercio desviado, por lo cual también cobra importancia el grado en que la unión aduanera tiende a expandir o contraer el comercio.

La unión aduanera tendrá más oportunidades de generar bienestar económico si las economías de los países socios son en realidad, muy competitivas o similares y en potencia, complementarias o distintas.

De esta forma los socios tendrán mayores probabilidades de incrementar que de disminuir el bienestar económico mientras más altos sean los aranceles iniciales entre los países asociados.

Una unión aduanera tendrá más éxito entre mayor peso tenga el comercio entre ambos socios, es decir, si cada uno es el principal abastecedor de exportaciones y el principal mercado para las importaciones, lo cual no es el caso del TLCUEM pues como ya vimos para México la UE es el segundo socio comercial y para la UE nos encontramos en el lugar 22.

Asimismo si las economías de producción en gran escala pudieran expandirse a costa de industrias similares en otras partes de la ZLC (Ver capítulo 1.2.4 Integración productiva).

Así pues, la creación de una zona de libre comercio o unión aduanera considera como una de las primeras ventajas la creación de comercio, que genera una mejor asignación de los recursos entre los países miembros ya que con la eliminación de aranceles se conseguirán productos más baratos provenientes del país perteneciente a la zona con menores costos.

Mientras que si hay desviación de comercio esto se consideraría como una desventaja en la zona de libre comercio pues se reducirá el comercio con los países externos a la zona de integración aún cuando sus mercancías sean más baratas.

El éxito o fracaso de una zona de libre comercio se determinará según sea más fuerte el efecto de creación o desviación de comercio.

En el caso de comercio entre países desarrollados y países en desarrollo ya ha sido manejado por varios autores¹⁸⁵ (como vimos en el primer capítulo) que concluyen en que las ventajas de la creación o desviación de comercio se aplica de igual forma entre países con diferente desarrollo económico. El desarrollo económico es el objetivo de todos los países por lo cual los países menos desarrollados se han esforzado por alcanzar la integración económica para asegurarse un mercado de gran magnitud para desarrollar nuevas industrias.

4.2 METODOLOGÍA DEL MODELO.

El modelo que a continuación se desarrolla está basado en el estudio realizado por Mathias Busse y Georg Koopmann¹⁸⁶ de creación y

¹⁸⁵ Balassa Bela, Kindelberger, Kitamura, Myrdal.

¹⁸⁶ Busse Mathias y Georg Koopmann. " Op. Cit.

desviación de comercio en la misma zona pero previo a la entrada en vigor del acuerdo y aunque no lo especifica, su estudio del comercio se lleva a cabo de 1990 a 1999 y para la creación y desviación de comercio el año 1997, al decir de los autores es una estimación *ex ante*.

Este estudio a su vez está basado en la teoría de Viner de creación y desviación de comercio y en el modelo de análisis parcial de Clague¹⁸⁷, para la estimación de los efectos comerciales de las zonas de libre comercio con una base macroeconómica de la teoría del consumo.

El modelo asume una diferenciación de productos entre la producción doméstica y los bienes importados, es decir, son sustitutos imperfectos.

Como ya se mencionó el modelo está basado en el análisis del equilibrio parcial¹⁸⁸ con funciones de demanda de importación iso-elástica, sin repercusión en flujos de comercio, tasas de cambio o ingresos y elasticidad de la oferta infinita. Esta característica usada frecuentemente en modelos de comercio internacional se aplica a grandes países o bloques como la UE, pero en países como México suele ser menor. En este caso Busse y Koopman aducen curvas de oferta

¹⁸⁷ Clague, Christopher K. "Tariffs preferences and separable utility" en *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 61, 1971, pp 188-194.

¹⁸⁸ El análisis del equilibrio parcial se refiere a la conducta de un solo mercado, una economía doméstica o una empresa considerando *ceteris paribus* la conducta de los demás mercados y el resto de las economías.

De esta manera; la oferta y la demanda competitivas determinan los precios y las cantidades en cada mercado. Las curvas de la demanda de mercado se basan en las utilidades marginales de los diferentes bienes. Las curvas de la oferta competitiva se basan en el costo marginal de las diferentes mercancías.

Las empresas calculan los costos marginales de los productos y los ingresos del producto marginal de los factores y eligen la cantidad de factores y de producción que maximizan los beneficios.

Estos ingresos del producto marginal de todas las empresas dan las demandas derivadas de los factores de la producción, y éstas a su vez determinan conjuntamente con sus ofertas de mercado los precios de los factores, siendo la renta para la tierra, los salarios para el trabajo y los tipos de interés para los bienes de capital.

Los precios de los factores de la producción y sus cantidades determinan las rentas o el ingreso las cuales cierran el ciclo productivo determinando la demanda de las diferentes mercancías.

La diferencia con el Equilibrio General radica en que éste último se refiere a la interrelación simultánea de todas las economías domésticas, las empresas y los mercados. Se considera que existe una situación de equilibrio de la economía en conjunto, en la que los mercados de todos los bienes y servicios se encuentran simultáneamente en equilibrio y por lo tanto todos los mercados son eficientes según la eficiencia de Pareto que se da cuando no es posible reasignar la producción o el consumo para aumentar la satisfacción de una persona sin reducir la de otra. Así mismo en el equilibrio general se considera que existe un sistema libre de comercio en el cual no hay aranceles, contingentes ni otras barreras a las importaciones y exportaciones por lo que existe un equilibrio de libre comercio eficiente y perfectamente competitivo.

No obstante en la realidad si existen las barreras en el comercio internacional de ahí la razón de la existencia de tratados de libre comercio que buscan reducir paulatinamente hasta eliminar estas barreras para reorganizar la producción y el consumo de una manera más eficiente siendo posible aumentar la satisfacción de los consumidores mediante los mismos, por esta razón el modelo de creación-desviación de comercio (Ver capítulo 4) se basa en el equilibrio parcial siendo el objeto de estudio el mercado nacional y el comercio con la UE.

horizontales para México por dos razones: primero porque la parte de las exportaciones mexicanas a la UE como porcentaje de las exportaciones mexicanas no es tan grande, 3.4% (capítulo 3) es decir, la UE no es el principal socio comercial de México.

En segundo lugar las tarifas arancelarias agregadas que aplica la UE a las importaciones mexicanas son relativamente bajas, en comparación con los estándares mundiales debido al Sistema generalizado de preferencias de la UE entre los cuales participa México, debido a éstas dos razones los efectos de comercio no serán exorbitantes.

El concepto central del modelo de Clague se expresa en la elasticidad parcial de sustitución, que es el grado de sustitución entre productos de diferentes orígenes y derechos arancelarios, más específicamente productos nacionales e importados favorecidos y no favorecidos.

Este modelo considera los mismos supuestos. En la siguiente función de utilidad el consumidor busca maximizar su utilidad:

$$U = f(M_1, M_2, M_3)$$

En donde

U es la utilidad del consumidor

M₁ es una mercancía en específico importada de la UE

M₂ es la misma mercancía pero importada de un país diferente de la UE

M₃ es la misma mercancía pero de producción doméstica.

El consumidor gasta su presupuesto en las tres categorías de esta mercancía M_i.

$$Y_s = P_1, M_1 + P_2, M_2 + P_3, M_3$$

Donde

Y_s se refiere a la parte del ingreso total gastada en la mercancía M_i

P_i Se refiere al precio de los zapatos según su origen

Consideremos el impacto de una eliminación de aranceles solo en importaciones provenientes de la UE M₁ si la elasticidad de la oferta es infinita entonces el precio de las importaciones provenientes de la UE P₁ cambia:

$$\frac{\delta p_1}{p_1} = \frac{\Delta t}{1+t}$$

Para medir el grado de sustitución entre mercancías de diferente origen se usa la elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones de la UE y la producción mexicana.

En el estudio de Busse y Koopman toman las elasticidades de estudios previos; la elasticidad parcial de sustitución entre importaciones favorecidas y no favorecidas para la UE la obtienen del análisis de Faber y Siegers¹⁸⁹ de elasticidades de sustitución de importaciones originarias de varios países incluyendo un grupo de países en desarrollo.

Para México toman la elasticidad del estudio de Hickman y Lau (1973)¹⁹⁰. Que tiene la desventaja de referirse no específicamente a México sino a países en desarrollo en general con comportamientos económicos similares por lo cual los autores concluyen que puede haber sesgos en los resultados para México. En este caso se realizó el cálculo de la elasticidad precio de sustitución entre regiones de origen.

Para la función de elasticidad de la demanda de Importaciones tenemos que la ecuación para cada región es:

$$Pm_i Qm_i / \left(\sum Pm_j Qm_j \right)$$

donde:

$P m_i$ precio total de las importaciones a la región i

$Q m_i$ cantidad de importaciones de la región i

O también para cada región:

$$S_i = \alpha_i + \sum \beta_{ij} \log(Pm_j)$$

Así la elasticidad de la demanda de importaciones de la región i con respecto al precio de importaciones de la región j (ϵ_{ij}) se calculó con los datos en dólares a precios corrientes y se normalizaron tomando el año 2000 como base.

Koopman y Busse consideran que la elasticidad precio de la demanda da la mejor expresión de las posibilidades de sustitución entre productos provenientes de diferentes regiones de origen, es decir, si hay una disminución en el precio de los productos provenientes de la UE originada por una disminución de los aranceles se preferirá adquirir estos productos que los de otras partes del mundo si son más baratos y dependiendo de la propensión marginal a consumir.

¹⁸⁹ Faber, Gerrit y Jaques J. Siegers. "Price Elasticities of EC Imports by region of origin: a System Approach". En *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.126, No. 2, 1990 pp. 370-377.

¹⁹⁰ Hickman, Bert G. y Lau, Lawrence J. "Elasticities of substitution and Export demands in a World trade model". En *European Economic Review*, vol. 4, pp. 347-380.

Para entender mejor el modelo a continuación se explicará que es la elasticidad precio de la demanda.

La elasticidad precio de la demanda también llamada elasticidad-precio, relaciona el cambio de la cantidad demandada de un bien cuando varía el precio.

Es decir, es la variación porcentual de la cantidad demandada dividida entre la variación porcentual del precio. Esto nos indica la sensibilidad ante las variaciones en los precios de los bienes.¹⁹¹

Cuando las variaciones en la cantidad demandada del producto son muy altas se considera elástica y cuando es baja se dice que es inelástica. Cuando un producto tiene sustitutos tiende a ser más elástica que los que no los tienen. El tiempo también es un factor importante pues a medida que pasa el tiempo se ajustan los patrones de consumo por lo que la elasticidad de la demanda suele ser mayor a largo plazo que a corto plazo, de aquí que en el estudio se prefiera calcularla para el periodo 1995-2005, en lugar de tomarla al final de la desgravación en 2010 para reflejar de manera más exacta el comportamiento a cinco años de la entrada en vigor del Tratado.

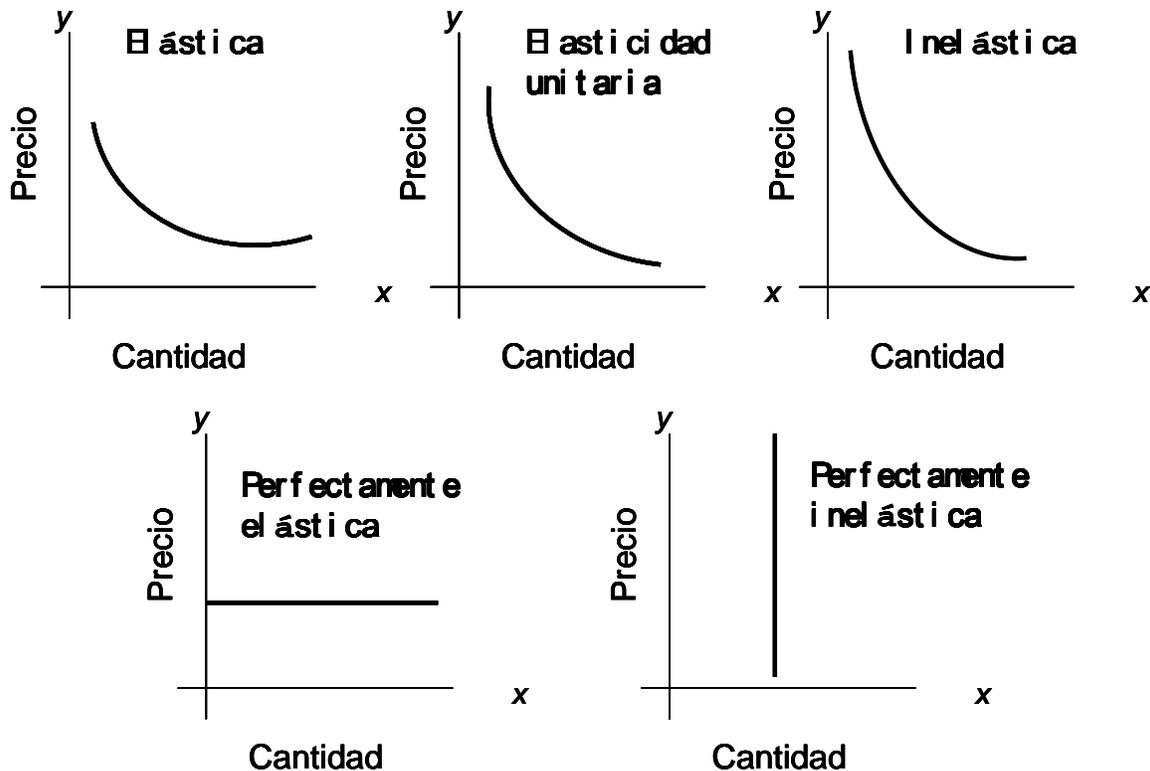


Figura 4

¹⁹¹ Samuelson, et al. "Microeconomía con aplicaciones a Latinoamérica. México, 2003. Mc Graw-Hill Interamericano pp. 66. 478p.

Una forma de calcularla es según su definición: la variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio y el resultado se toma en valor absoluto.

Por lo tanto:

$$\text{Elasticidad precio de la demanda} = E_D = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual del precio}}$$

Así tenemos que si la elasticidad es:

- ✓ Mayor que 1, se dice que la demanda es elástica, es decir, si hay un aumento de precio la cantidad de mandada se reducirá mas que en ese porcentaje.
- ✓ Menor que 1, se dice que la demanda es inelástica con respecto al precio, o sea, si el precio aumenta la cantidad demandada se reducirá menos que proporcionalmente.
- ✓ -Igual a 1, se llama demanda de elasticidad unitaria, en este caso especial el cambio en la cantidad demandada será idéntica a la variación porcentual en el precio.

La formula matemática para calcular la elasticidad es:

$$E_D = \frac{\Delta Q}{(Q_1 + Q_2)/2} + \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2}$$

Donde:

Q_1 = cantidad inicial

P_1 = precio inicial

Q_2 = cantidad final

P_2 = precio final

ΔQ = la variación del precio, o sea, $\Delta Q = Q_2 - Q_1$

ΔP = la variación del precio, o sea, $\Delta P = P_2 - P_1$

Y como precio base se toma el precio medio para poder calcular las variaciones en el precio, por eso se suma y se divide entre dos Q_1 y Q_2 , por un lado y P_1 y P_2 por otro.

Asimismo se puede saber el efecto de un aumento o disminución del precio de un producto en el ingreso total de las empresas, es decir, si al aumentar el precio de su producto éste se seguirá vendiendo o se dejará de vender, y esto significará que las empresas dejen de tener ingresos.

Cuando un producto tiene una demanda elástica, es decir, la variación porcentual de la cantidad demandada es mayor a la variación en el precio, ante una disminución del precio aumentará el ingreso total.

En el caso de un producto con demanda inelástica, o cuando la variación porcentual de la cantidad demandada es menor que la variación porcentual del precio ante una baja en el precio los ingresos disminuyen.

Ante un producto con elasticidad unitaria, una baja en el precio no cambia el ingreso total debido a que la variación porcentual de la cantidad demandada es igual a la variación porcentual en el precio.

La elasticidad también puede ser calculada por métodos econométricos, de tal manera que éste método fue elegido en esta tesis para calcular la elasticidad de sustitución de las importaciones de México y la UE mediante un modelo de regresión múltiple.

En este caso la elasticidad se calcula con los datos de productos importados de Naciones Unidas¹⁹² mediante una regresión múltiple (Ver apéndice).

La función de demanda queda de la siguiente manera en su notación para la elaboración del modelo econométrico:

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + u_t$$

donde:

Y es la variable dependiente, o sea, la demanda de importaciones

X₂ es la producción doméstica de mercancías

X₃ son las importaciones no provenientes de la UE

X₄ son las importaciones provenientes de la UE

o sea

x_t son las variables explicativas o regresores

u es el término de perturbación estocástica

el subíndice t es la t-ésima observación, puesto que estamos hablando de series de tiempo.

En la ecuación β_1 es el término del intercepto, es decir, es el efecto medio o promedio sobre Y de todas las variables excluidas del modelo y matemáticamente es el valor promedio de Y cuando las X's se igualan a cero. Los coeficientes β_2 , β_3 y β_4 se denominan coeficientes de regresión parcial.

Este modelo econométrico para el cálculo de la elasticidad parcial de sustitución pasó todas las pruebas como puede verse en el apéndice 1 la elaboración del modelo así como las pruebas que se le aplicaron al modelo, no se incluye en este apartado pues solo sirve para el cálculo

¹⁹² UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) en www.unstat.org

de uno de los datos requeridos para la medición de la creación y la desviación de comercio, tema de esta tesis.

Por lo que damos como válidos los valores de 0.47 para la elasticidad precio de sustitución entre la Unión Europea, las otras regiones de origen y la producción doméstica.

Por último la formula para medir el volumen del efecto "creación de comercio" (CC), o sea, el desplazamiento de la producción doméstica por importaciones favorecidas:

$$\delta M_1 = CC = M_1 h_3 \sigma_{31} \left(\frac{\Delta t}{1+t} \right)$$

donde:

- M_1 son las importaciones favorecidas de la UE.
- h_3 la parte del componente doméstico (M_3) en el consumo total del producto
- σ_{31} la elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y la producción nacional
- t la tasa arancelaria

Puesto que la zona de libre comercio lleva a la eliminación de los aranceles para los productos de importación favorecidos (M_1), los precios de estos productos bajan, los consumidores sustituyen productos domésticos (M_3) por (M_1), importaciones del país socio favorecidas de modo que (M_3) declina.

En el caso de a_3 los autores la sustituyen por ϵ_m que es la elasticidad precio de la demanda total de importaciones debido a las complicaciones de calcular la elasticidad de sustitución a nivel desagregado asumiendo que la sustitución entre importaciones preferenciales y producción doméstica es igual a la sustitución entre el total de importaciones y la producción doméstica. Subrayando que en el caso de la UE, importa principalmente bienes manufacturados de países industrializados por lo que las importaciones de México son menos propensas a ser sustituidas por producción doméstica de la UE.

Para la "desviación de comercio" (DC), las importaciones no favorecidas son desplazadas por importaciones favorecidas.

$$\delta M_2 = DC = M_2 h_2 \sigma_{21} \left(\frac{\Delta t}{1+t} \right)$$

donde:

- M_2 son las importaciones no favorecidas

h_1	la parte de las importaciones favorecidas (M_1) en el consumo total del producto.
σ_{21}	la elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y no favorecidas.
t	la tasa arancelaria

El efecto comercial total para los miembros de la zona de libre comercio es la suma de la creación y desviación de comercio.

4.3 DATOS

Para obtener las importaciones favorecidas provenientes de la UE (M_1) Los productos importados¹⁹³ se tomaron a nivel de tres dígitos (Grupo) del "Standar Internacional Trade Classification (SITC Rev.3)", obtenidos de Naciones Unidas¹⁹⁴ en millones de dólares.

Para el cálculo de las importaciones no favorecidas se tomaron las importaciones del resto del mundo excepto las de la UE (M_2) Los productos importados¹⁹⁵ son analizados a nivel de tres dígitos (Grupo) del "Standar Internacional Trade Classification (SITC Rev.3)" obtenidos de Naciones Unidas¹⁹⁶ en millones de dólares.

Para el componente doméstico en el consumo del producto (h_3) se utilizó la producción doméstica¹⁹⁷ tomada de "The OECD STAN Structural Analysis Database"¹⁹⁸ de 1995 a 2005 clasificados según la "International Standar Industry Classification (ISIC Rev.3)" también en millones de dólares.

Las dos variables –los productos importados y la producción doméstica- fueron estandarizadas en una misma clasificación y con base 2000=100 para la especificación del modelo.

Para calcular la **variación en la tarifa arancelaria**¹⁹⁹ se consultaron las importaciones de los productos a nivel de 8 dígitos del Sistema Armonizado²⁰⁰, para simplificar se usan el promedio arancelario de las categorías que exceden un millón de dólares cubriendo aun el

¹⁹³ En el mismo estudio para simplificar se usan solo las categorías que exceden un millón de dólares cubriendo aun el 99.4% del total de las importaciones provenientes de México y 99.8% del total de importaciones mexicanas originarias de la UE-15 en el año 1997.

¹⁹⁴ UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) en www.unstat.org

¹⁹⁵ En el mismo estudio para simplificar se usan solo las categorías que exceden un millón de dólares cubriendo aun el 99.4% del total de las importaciones provenientes de México y 99.8% del total de importaciones mexicanas originarias de la UE-15 en el año 1997.

¹⁹⁶ UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) en www.unstat.org

¹⁹⁷ En el estudio mencionado se toma de "The OECD STAN database for Industrial Análisis 1998.

¹⁹⁸ The OECD STAN. Structural Analysis Database. STAN Industry, Vol 2005 release 05, STAN Industrie, Vol 2005 édition, en www.newsource.ocde.org

¹⁹⁹ En el Estudio de Koopman, Op. Cit. para facilitar el cálculo se toman las tarifas como deben quedar al final del periodo, es decir en el acuerdo hay productos que reducirán sus aranceles en periodos de 5 a 10 años y el análisis se realiza con la eliminación arancelaria final del 2010 en lugar de calcular los efectos en cada etapa

²⁰⁰ World Trade Atlas. En Bancomext FCA-UNAM.

97.19% del total de las importaciones de la UE provenientes de México y 94.46% del total de importaciones mexicanas originarias de la UE-15.

Para las tarifas de las importaciones de la UE provenientes de México de 1995 y 2005 se consultó la base de datos de tarifas arancelarias de la Unión Europea; TARIC²⁰¹ y para México se tomó para 1995 de la Ley del impuesto General de Importación publicada en el DOF²⁰² y para 2005 se tomaron del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea publicado en la página de la Secretaría de economía. Dando como resultados lo siguiente:

Cuadro 13

Arancel Promedio	1995	2005	Variación
México	10.73	2.07	8.66
U E	2.63	0.69	1.93

La elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y la producción nacional (σ_3) así como la elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y las no favorecidas (σ_{21}) se calculó²⁰³ con la elasticidad precio de sustitución entre regiones de origen y la producción doméstica con los datos en dólares a precios corrientes y se normalizaron tomando el año 2000 como base. Los resultados son:

Cuadro 14

VARIABLE	NOTACIÓN EN EL MODELO	VALOR
Elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y la producción nacional	(σ_3)	0.811163
Elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y las no favorecidas	(σ_{21})	0.909642

²⁰¹TARIC, (Unión Europea) en: http://europa.eu.int/comm/taxation_customs

²⁰² Diario Oficial de la Federación. México, 18 de diciembre de 1995.

²⁰³ Ver Anexo 1

Esto es, al aumentar la demanda de bienes en México por cada peso de incremento, los bienes producidos en México disminuyen su demanda en 31¢, y aumentan las importaciones del resto del mundo en 82¢ o las importaciones provenientes de la UE en 47¢. Como se puede ver por análisis de elasticidades, las importaciones del resto del mundo siguen siendo las más beneficiadas al haber un incremento de la demanda total, pues ahí se encuentra nuestro mayor socio comercial, Estados Unidos. Mientras que la sensibilidad de las importaciones de la Unión Europea es baja con respecto al resto del mundo.

4.4 RESULTADOS

A continuación se muestran los resultados después de calcular el efecto comercial:

Creación de comercio:

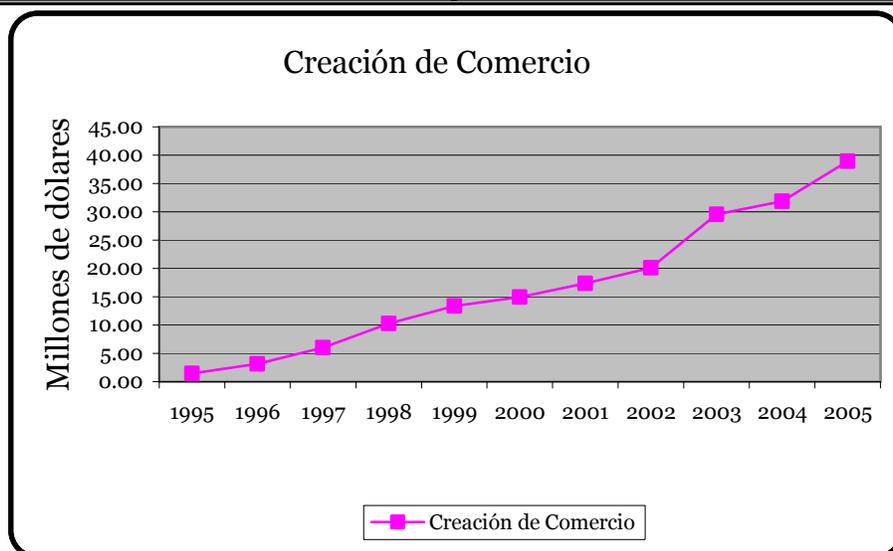
En la gráfica 4, se puede observar año con año el incremento de la creación de comercio en millones de dólares, si bien tiene un crecimiento constante, al dividir en dos el periodo tenemos que de 1995 a 1999 la creación de comercio crece 8.1 veces, en comparación con el periodo de 2000 (año de entrada en vigor del TLCUEM) a 2004 creció 1.13 veces y tomando en cuenta 2005 1.6 veces.

Esto es, antes de la firma del TLCUEM (1995-1999) la creación de comercio es más dinámica, debido a la intensificación del modelo exportador en nuestro país, es decir, por causas externas a la relación comercial con la UE, mientras que en el segundo periodo (2000-2005) el efecto del modelo exportador disminuye reflejándose en la dinámica de la creación de comercio de la zona, permitiendo la observación de un efecto específico derivado de la entrada en vigor del TLCUEM.

Esta es la fórmula para calcular la creación de comercio y en el cuadro 15 tenemos las series de datos que se utilizaron para el cálculo y los resultados de la CC:

$$\delta M_1 = CC = M_1 h_3 \sigma_{31} \left(\frac{\Delta t}{1+t} \right)$$

En este periodo la UE experimenta un estancamiento económico lo que deriva en la contracción de las compras al exterior, no obstante la disminución arancelaria pactada con México y aunque ya tomando en cuenta 2005, hay un crecimiento mayor de la creación de comercio, no es tan significativa como en el primer periodo.



Gráfica 14

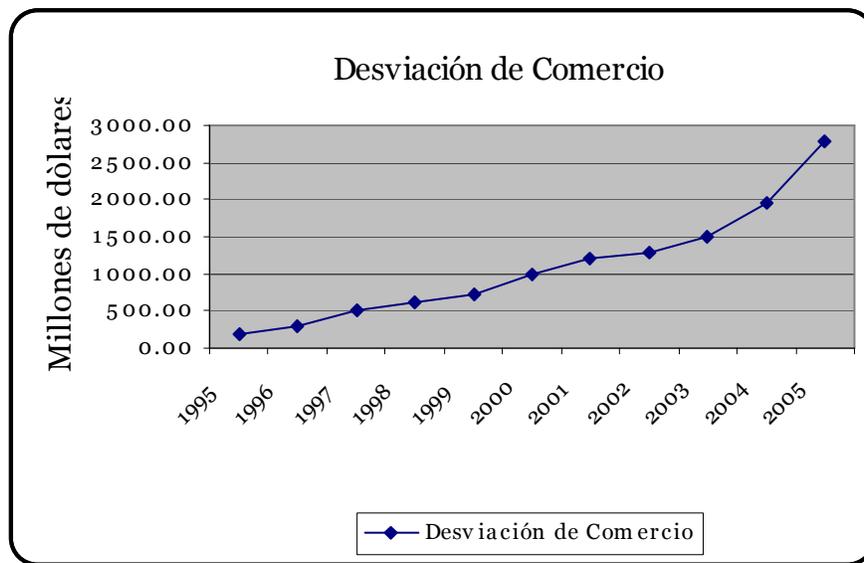
Cuadro 15

Creación de comercio					
(millones de dólares) 2000=100					
	M1	h3	σ_{31}	$\Delta t/(1+t)$	CC
Año	Importaciones de la Unión Europea	Parte del componente doméstico en el consumo total del producto	Elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y la producción nacional	Variación de la tasa arancelaria	Creación de Comercio
1995	2851,03	0,00748	0,81	0,08486	1,47
1996	4142,90	0,01099	0,81	0,08486	3,13
1997	7318,26	0,01199	0,81	0,08486	6,04
1998	9024,33	0,01656	0,81	0,08486	10,29
1999	10689,29	0,01817	0,81	0,08486	13,37
2000	14208,51	0,01527	0,81	0,08486	14,93
2001	17692,57	0,01424	0,81	0,08486	17,34
2002	19037,25	0,01534	0,81	0,08486	20,10
2003	23087,92	0,01861	0,81	0,08486	29,57
2004	29874,91	0,01549	0,81	0,08486	31,86
2005	43258,31	0,01307	0,81	0,08486	38,91

Por consiguiente, el objetivo de lograr una diversificación de comercio, incrementando el comercio con la UE no se logra, pues la creación de comercio en los primeros cinco años de vigencia del Tratado no es muy significativa, recordemos que para 2005 ya se tenía liberado el 57.6% de las mercancías.

Desviación de comercio:

Se observa en la gráfica 15 que la desviación de comercio representa una parte mayor del comercio en el primer periodo 1995-1999 hubo un crecimiento de 2.75 veces mientras que en el segundo periodo 2000-2004 crece solo 0.97, es decir, permanece con pocos cambios debido al estancamiento en las importaciones de la UE y ya tomando en cuenta 2005 crece 1.81 veces.



Gráfica 15

Esta es la fórmula para calcular la desviación de comercio.

$$\delta M_2 = DC = M_2 h_2 \sigma_{21} \left(\frac{\Delta t}{1+t} \right)$$

Y en el cuadro 16 tenemos las series de datos y los resultados de la desviación de comercio.

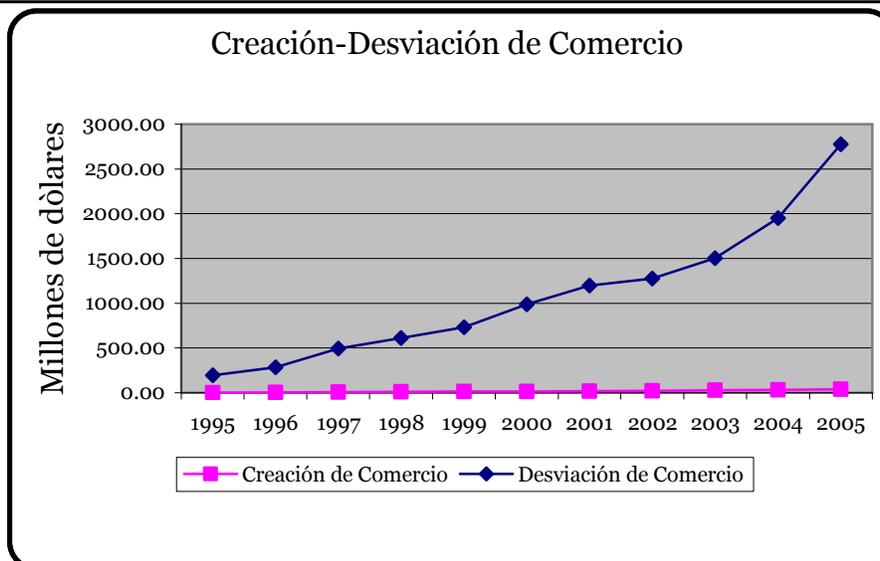
Cuadro 16

Desviación de comercio					
(millones de dólares) 2000=100					
	M2	h2	σ_{21}	$\Delta t/(1+t)$	DD
Año	Importaciones no favorecidas (RM)	Parte de las importaciones favorecidas (M1) en el consumo total del producto	Elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y las no favorecidas	Variación de la tasa arancelaria	Desviación de Comercio
1995	23476,42	0,10748	0,91	0,08486	194,78
1996	38927,22	0,09513	0,91	0,08486	285,86
1997	58159,59	0,11043	0,91	0,08486	495,76
1998	74668,26	0,10604	0,91	0,08486	611,20
1999	98802,03	0,09585	0,91	0,08486	731,05
2000	150563,55	0,08491	0,91	0,08486	986,91
2001	142527,66	0,10885	0,91	0,08486	1197,62
2002	141087,43	0,11707	0,91	0,08486	1274,96
2003	140453,64	0,13855	0,91	0,08486	1502,13
2004	182908,57	0,13823	0,91	0,08486	1951,62
2005	230227,35	0,15611	0,91	0,08486	2774,31

En 2005 hay una desviación de comercio mayor debido a que hay un incremento considerable de las importaciones del resto del mundo, recordemos que en 2005 se liberalizan importantes mercancías dentro de la zona del TLCAN como es la importación de autos nuevos. Además, se puede observar un avance en la propensión a consumir productos importados de la UE siendo este el año más significativo del periodo.

Ambos efectos

Al calcular el efecto total tenemos que la creación de comercio crece 25.5 veces en todo el periodo mientras que la desviación crece 13.2 veces, y después de la entrada en vigor del TLCUEM la creación de comercio crece 1.6 veces y la desviación 1.8 veces.



Gráfica 16

Cuadro 17

Efecto total					
Creación + Desviación de comercio					
Año	CC		DC		CC+DC
		%		%	
1995	1.47	0.75	19.47	99.25	196,25
1996	3.13	1.08	28.58	98.91	289,00
1997	6.04	1.20	49.57	98.79	501,80
1998	10.29	1.66	61.12	98.34	621,49
1999	13.37	1.80	73.10	98.20	744,42
2000	14.93	1.49	98.69	98.50	1001,84
2001	17.34	1.43	119.76	98.57	1214,96
2002	20.10	1.55	127.49	98.44	1295,06
2003	29.57	1.93	150.21	98.06	1531,70
2004	31.86	1.61	195.16	98.39	1983,49
2005	38.91	1.38	277.43	98.61	2813,22

Sin embargo, durante el periodo no hay una variación sustantiva en los porcentajes que representan la creación y desviación de comercio respecto al efecto total pues después de la firma del Tratado ésta última oscila entre 98.06 y 98.61, es decir, no hay una variación importante,

pues la desviación de comercio representa más del 98% sin llegar al 99% del efecto total y la creación no llega al 2%.

Por consiguiente, al calcular el efecto neto se observa que el efecto desviación de comercio es mucho mayor que la creación pues las importaciones del resto del mundo, incluido nuestro principal socio comercial (EU), es mucho mayor que el comercio con el bloque de la Unión Europea.

Cuadro 18

Efecto Neto			
Desviación de comercio - creación			
Año	DC	CC	DC-CC
1995	194,78	1,46763	193,31
1996	285,86	3,13420	282,73
1997	495,76	6,03892	489,72
1998	611,20	10,28923	600,91
1999	731,05	13,36600	717,69
2000	986,91	14,93396	971,98
2001	1197,62	17,34071	1180,28
2002	1274,96	20,09890	1254,86
2003	1502,13	29,56903	1472,57
2004	1951,62	31,86354	1919,76
2005	2774,31	38,90702	2735,41

Por lo tanto durante todo el periodo la desviación de comercio supera la creación por lo cual los resultados son, que el TLCUEM desvía más comercio del que crea y desde la firma del TLCUEM hasta 2005 tiende a crecer más la desviación de comercio que la creación. Por lo cual si no hay un verdadero impulso a las exportaciones de nuestro país a esta zona la creación de comercio no superará la desviación de comercio en el corto plazo.

Resumen y Conclusiones

El principal objetivo de la integración económica es lograr el aumento del bienestar económico, el actual modelo económico en su política comercial se basa en la promoción de las exportaciones pues el objetivo es crear comercio para obtener mutuos beneficios, para medir el éxito del TLCUEM se analiza la creación y desviación de comercio entre ambos socios basados en los aportes teóricos de Meade y Viner quienes consideran que la mejor forma de medir los beneficios de la integración es mediante la creación y desviación de comercio.

La integración económica se define como la unión, en cualquiera de sus modalidades, formas o relaciones, de dos economías complementarias o competitivas, de manera natural o estratégica para suprimir medidas proteccionistas de comercio entre ellas y generar cadenas productivas.

A partir de la década de los ochenta tomó importancia la integración regional (vs. Integración multilateral) para fortalecer la posición de los países hacia el exterior, vía la firma de acuerdos de liberación comercial de barreras arancelarias y no arancelarias para facilitar el intercambio con grandes regiones cercanas geográficamente.

Así México al entrar al GATT (*General Agreement on Trade and Tarifs*) en 1986 da paso a una transformación en las relaciones económicas con el exterior priorizando la apertura comercial y adoptando la política de la OMC (antes GATT) de avances en el proceso de liberalización del Sistema Internacional de Comercio para el periodo 1995-2010, mediante la multiplicación de los acuerdos comerciales con los grandes bloques liderados por la UE, Estados Unidos y Japón y mas tarde con diferentes países.

Para México era una prioridad la promoción de las exportaciones, así después de la firma del TLCAN el comercio se intensificó con este bloque y, por tanto, el siguiente paso fue lograr una diversificación comercial, enfocándose obviamente, la política comercial hacia nuestro segundo socio; la Unión Europea, y principalmente buscando un mayor acercamiento con España, Alemania, Inglaterra, Italia y Francia. En los últimos tres sexenios los esfuerzos de política comercial se concentraron hacia América del Norte y las relaciones con el resto del mundo se dejaron como opciones para la diversificación comercial hacia finales de los noventa.

Por lo que se buscó establecer un nuevo acuerdo con la Unión Europea para intensificar los vínculos económicos y el dialogo político con cada nación miembro. Sin embargo, las expectativas de México con respecto al tratado se basaban en ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación europeos y promover la inversión extranjera directa hacia México proveniente de éstos países. En esta parte la política comercial de México parecía un

poco ambigua pues se priorizó la relación comercial con América Central y América del sur adelantando las negociaciones para abrir mercados, con la firma de tratados comerciales con Nicaragua (1998) y Chile (1999), a pesar de que las negociaciones con la UE para la realización del acuerdo global comenzaron en 1995 (ese año se firmaron TLC's con Costa Rica y Bolivia).

También la UE se encontraba enfocada en la conformación de la Unión, por lo que este acuerdo tuvo que esperar para ser concretado, además de que cada país miembro de la UE presenta distintos intereses respecto a la relación con otro país o bloque, quedando de manifiesto que para México la relación con Estados Unidos es fundamental, seguida por la Unión Europea y los países de APEC.

Por el otro lado el esquema de prioridades de la UE actualmente tiene en el primer lugar los países comunitarios, por supuesto, y en segundo lugar países cercanos que desean anexarse a la UE, como Turquía que presentan gran similitud económica y salarial con México, pero que presentan ventajas de cercanía con la región, después los países de Europa Occidental entre los que se incluyen los países que integran la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), seguidos por los Estados vecinos del sur y el Mediterráneo, después los países ACP la mayoría ex colonias de los países europeos y a continuación los países en vías de desarrollo entre los cuales están los de América Latina y Asia.

En América Latina México compite con los países del MERCOSUR que al integrar a los países más dinámicos de AL son más atractivos en materia comercial y de absorción de IED para la UE, aunque en cada zona la UE tiene intereses políticos particulares y la Comisión Europea se encarga de la toma de decisiones en el avance de las relaciones exteriores.

De lo que se puede deducir que la UE no ve como prioridad estratégica el aprovechamiento de los mercados latinoamericanos y, por supuesto, a México.

Para México la firma del TLCUEM era un avance en el acercamiento comercial con los socios de la OCDE, pues al entrar a esta organización internacional México iba a ser más observado por éstos países, sobre todo porque el Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea no tenía el alcance suficiente para que México lograra la tan anhelada diversificación comercial.

El comercio entre México y la UE había decaído a raíz de la entrada en vigor del TLCAN por lo que el bloque europeo temía que a mediano plazo el efecto de la desviación de comercio del TLCAN pudiera ser mayor que el efecto de creación de comercio. Por lo que para mantener la competitividad de las empresas europeas en México, era necesario un acuerdo que mejorase las condiciones de inversión y que permitiera un acceso a sectores estratégicos como los recursos naturales, más específicamente gas y petróleo, otros sectores de interés por parte de la UE era el de servicios: bancario y turismo así como en el

sector eléctrico. Además de que la UE consideraba de sumo interés el dialogo político que le permitiera mantener posiciones comunes en asuntos de la agenda internacional e incluso en la relación con Estados Unidos.

Por ello la importancia de negociar un nuevo acuerdo que permitiera profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE así el Acuerdo de Asociación o *Acuerdo Global*, México fue el primer país de América Latina con el cual la UE estableció un Acuerdo de tercera generación pues este contiene tres vertientes: la de diálogo político, la de cooperación y la comercial.

El dialogo político abarca la comunicación entre el Parlamento Europeo y el Congreso Mexicano. En cuanto a la cooperación se prevén programas de cooperación en diversos sectores, ciencia y tecnología formación y educación medio ambiente y recursos naturales, pesca y asistencia en materia aduanera así como combate a la pobreza. En materia comercial en el Acuerdo Global se establecieron los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones con el objetivo fundamental de establecer una zona de libre comercio, que cumpla con las normas de la OMC.

La negociación con la Unión Europea fue más difícil que la negociación del TLCAN por el número de países con los que se tenía que negociar y porque era un acuerdo de mayores alcances, por eso se crearon, para esta negociación, tres diferentes instrumentos jurídicos que permitieran avanzar paralelamente con la ratificación y la negociación del acuerdo y así agilizar su entrada en vigor.

Por un lado el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política, y Cooperación o Acuerdo Global entre México y la UE, con tres objetivos principales: por un lado mejorar las relaciones políticas entre las partes, otro era el aumento de la cooperación bilateral en distintas áreas y el tercero que buscaba la negociación comercial en diferentes campos. Se firmó el 8 de diciembre de 1997, y es el que sirve de base para las negociaciones futuras entre ambas partes. En julio del 2000 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio para la comercialización de bienes, y en marzo del 2001 se incorporaron los servicios e inversiones.

En segundo lugar el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el comercio encargado de plantear los elementos que en materia política le interesaban mucho a la Unión Europea: los principios democráticos y los derechos, esto creó mucho ruido en México pues se consideraba una injerencia en los temas nacionales, pero finalmente el acuerdo político fue aceptado por México. Además, en este acuerdo se establecen los lineamientos para el intercambio comercial y el de capital, así como los lineamientos de contratación pública, competencia, propiedad intelectual, los mecanismos para llevar a cabo las negociaciones sobre comercio y las cuestiones relacionadas con el comercio. Aquí se establece que el Consejo Conjunto (creado en el Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación)

se reuniría ministerialmente y sería el encargado de supervisar su aplicación, así mismo expone los lineamientos para crear un mecanismo de solución de controversias compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC. Este acuerdo sentó las bases para el inicio de la negociación de la liberalización comercial.

En tercer lugar la Declaración Conjunta que es el fundamento para la negociación de los temas en los que tenían responsabilidad cada uno de los quince Estados miembros de la UE.

Así mientras se obtenía la ratificación de los Parlamentos, las Cámaras y hasta de las Asambleas nacionales del Acuerdo Global, se negociaba el otro Acuerdo (el interino), que permitió avanzar en los asuntos en los que la Comisión Europea tiene facultades de toma de decisión directas; el acuerdo comercial para la liberalización arancelaria. Al mismo tiempo como pasos previos a la firma del Tratado Comercial para un acercamiento con éstos países México firmaba Acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) con Holanda (mayo 1998), Bélgica (junio 1998), Austria (junio 1998) Alemania (agosto 1998), Francia (noviembre 1998), Finlandia (febrero 1999), Italia (noviembre 1999) y Portugal (noviembre 1999).

La aprobación por el Parlamento europeo fue condicionada a la firma de la cláusula democrática, pues para la UE tenía el mismo nivel de importancia el acuerdo político que el comercial en donde la cláusula democrática, contenida en todos los acuerdos de tercera y cuarta generación, tenía un gran peso en el avance de las negociaciones, mientras que para México era más importante el avance en la parte comercial, además, los países europeos temían una triangulación de las mercancías provenientes de América del Norte por lo que querían asegurar las reglas de origen, mientras que México insistía en iniciar la negociación de la liberación comercial.

En el contexto nacional se creó el llamado "cuarto de junto" que sería la representación de la iniciativa privada en las negociaciones comerciales, puesto que entre los micro, pequeños y medianos industriales existía gran preocupación con relación al acuerdo debido a la gran asimetría de los sectores de México respecto a los de los países comunitarios, pues la industria mexicana estaba en desventaja con los países europeos, como resultado de las crisis recurrentes vividas en el país, la ruptura de importantes cadenas productivas y la falta de tecnología de punta y pedían un periodo de desgravación arancelaria de diez a 15 años. La posición general de los industriales de la transformación era que el gobierno mexicano debía negociar el acuerdo cuidando la integración de cadenas productivas y el aspecto de reglas de origen para que México lograra mejores condiciones una vez que, al cabo del periodo de 'transición', se eliminaran las barreras arancelarias y no arancelarias. Además, se esperaba una penetración mayor de los inversionistas del mercado europeo.

La Unión Europea y México abrieron el proceso de las negociaciones formales para crear una zona de libre comercio con la primera reunión del Consejo Conjunto el 4 de julio de 1998, órgano creado en el denominado Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas, aunque las negociaciones comerciales en el plano técnico comenzaron en octubre del mismo año cuando se reunió el Comité Conjunto, que es la instancia encargada de establecer formalmente los grupos de negociación y otras cuestiones para facilitar el proceso negociador

El Comité Conjunto, de nivel técnico, estableció un programa flexible de trabajo para los primeros ocho meses con la voluntad de fijar objetivos intermedios el objetivo era aumentar el acceso de los exportadores hacia ambas regiones en igualdad de condiciones respecto a la que tienen hoy los empresarios estadounidenses. La conclusión de las negociaciones del tratado que se desahogaron a lo largo de nueve intensas rondas de pláticas en Bruselas y México.

Los principales acuerdos a los que se había llegado comprenden: El de Acceso a Mercados; la Unión Europea se obliga a liberalizar el 82 por ciento del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y el 18 por ciento restante en el año 2003. México, por su parte, tendría cuatro plazos de apertura de su mercado, pues a entrada en vigor del mismo desgravaría el 47.6 por ciento de sus importaciones procedentes de Europa; en el 2003 abriría otro 5.1 por ciento; en el 2005 el 5.6 y en el 2007 el restante 41.7 por ciento. Este fue otro logro muy importante pues en el tratado se reconocen las asimetrías económicas entre los dos bloques.

Respecto del Capítulo de Reglas de Origen se llegó a un acuerdo altamente favorable para México, pues el acuerdo permite que prácticamente todas las exportaciones del país se beneficien desde la entrada en vigor del acuerdo.

En productos agrícolas se acordaron cinco categorías de liberalización de este mercado, que se darían en los años 2000, 2003, 2008 y diez años después de la entrada en vigor del acuerdo para ciertos productos, así como una lista de espera para los llamados "altamente sensibles". Por parte de México los productos sensibles que quedaron fuera del acuerdo, son: azúcar, carnes, lácteos, granos y plátano y con cuotas arancelarias el jugo de naranja.

Para los productos pesqueros el acuerdo convino que nuestro país abriera su mercado al 70 por ciento de las importaciones provenientes de la Comunidad para el 2003. La Unión por su parte desgravaría el 88 por ciento de las exportaciones mexicanas.

En el Capítulo de Servicios se convino que a más tardar, tres años después de la entrada en vigor del acuerdo, las partes podrían negociar una mayor liberalización en cuanto al comercio de servicios entre tanto, mantendrían su nivel de apertura actual. En lo que respecta a los servicios financieros, las dos partes reconocieron como principio que a

inversionistas de otro socio se les deberá permitir establecer una institución financiera en su territorio, con la modalidad jurídica que elija tal inversionista. Ninguna de las partes podrá adoptar medida alguna que restrinja ningún tipo de comercio transfronterizo de servicios financieros. Además, los países deberán dar a los inversionistas extranjeros trato nacional, es decir, se comprometen a dar el mismo trato que a sus inversionistas nacionales, en circunstancias similares, respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta en la inversión en instituciones financieras.

En cuanto al Capítulo de Inversión, las partes concluyeron un texto cuya cobertura comprende la inversión extranjera directa en bienes inmobiliarios y las operaciones en valores, de conformidad con las definiciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Acordaron también disposiciones para promover la inversión recíproca a través de mecanismos de información para identificar y difundir las oportunidades de negocios y la legislación correspondiente por lo que incluso se comprometen a desarrollar un marco legal favorable para el flujo de capitales y de acuerdos para evitar la doble tributación: se implementaron esquemas para llevar a cabo inversiones conjuntas con especial énfasis en beneficio de las pequeñas y medianas empresas.

Se aceptó la postura de México de no modificar la legislación nacional, ni sujetarla a disposiciones que pudieran afectar su nivel de apertura actual. Además de estableció un "candado" pues se incluyó una cláusula que permitirá introducir restricciones a los movimientos de capital y pagos, en caso de que alguna de las partes enfrente un serio desequilibrio de la balanza de pagos o la amenaza del mismo.

En lo que respecta al Capítulo de Compras Gubernamentales México y la Unión Europea establecieron que abrirían sus licitaciones gubernamentales a sus contrapartes. Así proveedores de aquella región podrán participar en las licitaciones que realicen por ejemplo PEMEX o el Seguro Social.

En los capítulos de Normas Sanitarias y Fitosanitaria y Normas Técnicas se reconocieron los derechos de las naciones de establecer los niveles de protección necesarios para salvaguardar sus intereses sin caer en poner obstáculos injustificados al comercio.

Del Capítulo de Salvaguardas se señala que en caso de que se de un aumento significativo de las importaciones provenientes de alguna parte y que cause un daño, dicha parte podrá dar protección excepcional a un sector.

En el capítulo de Competencia, se obligan a eliminar las actividades anticompetitivas, recurriendo a la legislación apropiada para evitar efectos negativos en el desarrollo económico y comercial de la relación bilateral

Una vez redactados los ocho capítulos lo siguiente era que el documento final fuese analizado por el Senado de la República en México, y simultáneamente por el Parlamento Europeo, la Cámara de Representantes de Embajadores Europea y el Consejo de Ministros, y después por el Consejo Conjunto de la UE para que después se fijara una fecha para la firma del acuerdo comercial, planeada en los primeros seis meses del año 2000 y paralelamente fue ratificado por los países de la UE.

Para México el principal interés del TLCUEM como ya se dijo el acceso a los mercados europeos para disminuir asimetrías en las relaciones comerciales eliminando barreras comerciales, sin embargo, para la UE el principal problema radica en la falta de diversificación de las exportaciones mexicanas, además de que la parte mexicana no se ha adaptado a normas y requerimientos del mercado europeo.

Para la UE el interés se centraba en que México es la puerta de entrada a Estados Unidos y Canadá, y de esta manera conseguiría mejorar su posición de negociación frente a EU, el objetivo de negociación era en primer lugar que se le otorgara el mismo acceso al mercado mexicano que a los países del TLCAN, en segundo lugar el proceso de privatización que abría la posibilidad a la inversión extranjera en nuevos sectores como hidrocarburos, telecomunicaciones y transportes, y por último el mercado mexicano con casi 100 millones de consumidores.

La importancia de este Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea además de los beneficios de incremento del comercio y de la inversión entre ellos, radica en que se crearon nuevos esquemas de comercio en los mercados internacionales; pues se tuvo que trabajar con la región en su conjunto y con cada uno de los 15 países que la integran. Este Tratado fue de los más complejos a los que los negociadores mexicanos se habían enfrentado y lo llamaron un "macrosistema de negociaciones", en las cuales se discutían diversos temas en tres grandes áreas; comercio, asuntos políticos globales y cooperación internacional con cada país y con el bloque.

La UE es el segundo socio comercial y en IED, México es el socio 22 para el bloque. El 11.6% de las importaciones mexicanas provienen de la UE mientras que exportamos el 4.3% hacia esta zona, el saldo de la balanza comercial de México con respecto a los países de la UE es deficitaria desde 1998, en parte debido al bajo crecimiento económico de estos países como resultado de los estrictos criterios de convergencia aplicada en esta zona que inducen la contracción de las compras al exterior. Los principales destinos de las exportaciones a la zona Euro son, Alemania y España, Inglaterra y Holanda, compuestos en un 50% de manufacturas, casi el 70% de las importaciones mexicanas provenientes de la zona vienen de cuatro países, Alemania, España, Italia y Francia.

La UE es el principal importador y exportador de bienes y servicios en el mundo. Mantiene un saldo de la Balanza comercial con el mundo

negativo y con México positivo, en 2005, el 0.76% del total de sus importaciones provinieron de México y exportó el 1.58%. Además, es la región más experimentada en los procesos de integración económica y comercial. Por ello el interés de México de lograr un acuerdo comercial con esta región que impulsara el comercio con México para lograr la diversificación comercial de México.

Sin embargo, los resultados a corto plazo no han sido los que se esperaban pues, antes de la firma del TLCUEM (1995-1999) la creación de comercio es más dinámica por causas externas a la relación comercial con la UE, (intensificación del modelo exportador), mientras que en el segundo periodo (2000-2005) el efecto del modelo exportador disminuye reflejándose en la dinámica de la creación de comercio de la zona, permitiendo la observación de un efecto específico derivado de la entrada en vigor de la liberalización comercial, a pesar de la disminución arancelaria pactada, la creación de comercio no es tan significativa como en el primer periodo, por consiguiente, el objetivo de lograr una diversificación de comercio, incrementando el comercio con la UE no se logra, pues la creación de comercio en los primeros cinco años de vigencia del Tratado no es muy significativa, recordemos que para 2005 ya se tenía liberado el 57.6% de las mercancías.

En 2005 hay una desviación de comercio mayor debido a que hay un incremento considerable de las importaciones del resto del mundo y hay otra disminución de aranceles pactada para este año.

Se observa un avance en la propensión a consumir productos importados de la UE siendo 2005 el año más significativo del periodo. Al calcular el efecto neto se observa que el efecto desviación de comercio es mucho mayor que la creación pues las importaciones del resto del mundo, incluido nuestro principal socio comercial (EU), es mucho mayor que el comercio con el bloque de la Unión Europea.

Por lo tanto durante todo el periodo la desviación de comercio supera la creación por lo cual los resultados son, que el TLCUEM desvía más comercio del que crea y desde la firma del TLCUEM hasta 2005 tiende a crecer más la desviación de comercio que la creación. Por lo cual si no hay un verdadero impulso a las exportaciones de nuestro país a esta zona la creación de comercio no superará la desviación de comercio en el corto plazo.

Para modificar esta situación y dar el verdadero impulso que requiere el comercio exterior mexicano para la diversificación comercial en especial dentro del marco del TLCUEM se deberían crear mecanismos que fomenten la IED recíproca identificando nichos de mercado no explorados en ambos mercados. Modificar la política industrial mexicana, dejando de lado ese dicho que considera que la mejor política industrial es la que no se hace pues está claro que el gobierno no tiene un interés en delinear una estrategia productiva nacional, sobre todo en sectores con perspectivas de desarrollo derivados del TLCUEM como maquinaria y equipo de transporte, manufacturas, productos químicos y

frutas y hortalizas en los que se consiguieron mejores condiciones de acceso, inclusive en el comercio de productos orgánicos, que tanto benefician a las economías locales y que son un sector en crecimiento por su gran aceptación en la UE. Más allá de dejar que la política de comercio exterior solo beneficie a empresas transnacionales y dejar puestas las esperanzas en que el crecimiento económico llegue por esta vía. Además, se debe capacitar a los empresarios para avanzar en las normas técnicas y sanitarias, no solo a los exportadores, sino en general para que esto no sea un problema a la hora de exportar, pues en la UE son muy rígidos en este tema, pues se logró el reconocimiento de las asimetrías, otorgándole a México mayores plazos para la liberalización de sus productos, pero si no se avanza con políticas públicas específicas orientadas a mejorar la competitividad de los sectores, al llegar el plazo acordado las empresas mexicanas tenderán a desaparecer por falta de competitividad, como en el caso del TLCAN. Para aprovechar el alcance del Acuerdo Global se debería impulsar la creación de convenios paralelos de educación y sobre todo intercambio de tecnología que incidan en la estructura productiva y generen cadenas de valor en nuestro país, mas allá de esperar que nos llegue de este bloque cualquier tipo de IED de la Unión Europea.

Muy pocos países tienen las ventajas geográficas y políticas de México lo cuál debe ser aprovechado por la política de comercio exterior.

ANEXO 1 LA UNIÓN EUROPEA

Después de la ampliación de mayo de 2004 se llevó a cabo la siguiente el 1 de enero de 2007 integrando a Rumanía y Bulgaria que complementaron la quinta ampliación de suma importancia para Europa pues implica la reunificación de la Europa Oriental y la Europa Occidental. Sin embargo, automáticamente no se adhirieron a la zona euro, pues la adopción de la moneda única requiere de un proceso previo en el cual se contemplan los criterios de convergencia (para adoptar el euro la moneda del país no debe haber salido durante al menos dos años los márgenes normales de fluctuación previstos por el mecanismo de tipos de cambio europeo MTC II, sin devaluar), hasta cumplirlos los nuevos Estados miembros están obligados a introducir el euro de acuerdo con el Tratado CE, el Consejo, a propuesta de la Comisión, decide cuáles son los Estados que han cumplido éstas condiciones y fija la fecha de ingreso en la zona del euro. Eslovenia ha sido el primer país de la quinta ampliación que ha introducido el euro, en enero de 2007. Chipre y Malta lo hicieron el 1 de enero de 2008, incrementando el número de países de la zona euro de 13 a 15 en la UE-27.

En 2005 la Unión Europea comenzó las negociaciones para la adhesión de Turquía y Croacia. En ese mismo año el Consejo Europeo otorgó a Macedonia la condición de país candidato aunque no han iniciado las negociaciones para la adhesión. Mientras que los países del sureste de Europa, como Bosnia y Herzegovina, Montenegro y Serbia incluido Kosovo, a partir de 2006 iniciaron negociaciones con la UE a fin de otorgarles el status de potenciales candidatos a dicho bloque mediante los acuerdos de Estabilización y Asociación. Por otra parte, Albania enfrenta importantes restricciones a su candidatura a la UE toda vez que mantiene altos niveles de corrupción y bajo crecimiento económico, por ello, el país habrá de implementar diversas reformas previo a la aceptación de su membresía a dicha organización.

El 13 de diciembre de 2007 los países de la UE acordaron nuevas normas para decidir el tamaño de la UE y los procedimientos para organizar la UE-27, en el llamado Tratado de Lisboa. Los Estados miembros se reunieron en una Conferencia Intergubernamental con participación de la Comisión y el Parlamento Europeo, primero debe ser ratificado por los 27 Estados miembros y su entrada en vigor sería para el 1 de enero de 2009, este tratado modifica al Tratado de la UE y al de la CE sobre todo en aspectos institucionales. Por ejemplo otorga nuevas competencias al Parlamento en materia de legislación, de presupuesto y de acuerdos internacionales de la UE. El Consejo (representa a los Estados miembros) y el Parlamento tendrán un procedimiento de codecisión en la mayor parte de la legislación de la UE. En este Tratado se incluye una "cláusula de retirada" que prevé por primera vez la posibilidad de que un Estado miembro se retire de la Unión Europea. El Tratado introduce una clasificación general de las competencias de la Unión o los Estados miembros en cada ámbito de actividad. Se mantiene la triada institucional Parlamento, Consejo y Comisión, El Parlamento se conformará por hasta 751 diputaciones según el principio de proporcionalidad regresiva, que consiste en que los diputados de los países mas

poblados representarán a más ciudadanos, pero cada Estado no tendrá más de 96 diputaciones ni menos de 6.

En materia de toma de decisiones: A partir de 2014 la mayoría cualificada obedecerá al principio de doble mayoría (mayoría de los Estados miembros y de la población), que refleja la doble legitimidad de la Unión, la doble mayoría se alcanzará cuando los votos favorables representen, como mínimo, el 55% de los Estados miembros y el 65% de la población, el voto por mayoría cualificada se ampliará a nuevos temas como inmigración o cultura.

En materia de Instituciones crea el cargo de Presidente del Consejo Europeo elegido por dos años y medio.

El Tratado modifica la composición de la Comisión Europea a partir de 2014, se tendrá un número de Comisarios igual a dos tercios del número de Estados miembros, 18 en la UE-27, aplicando el principio de rotación igual entre los Estados miembros. El Consejo Europeo podrá modificar por unanimidad el número de Comisarios. La elección del Presidente de la Comisión será por resultado de las elecciones europeas del parlamento. En este tratado se otorga el rango de Derecho primario a la Carta de los Derechos Fundamentales. El Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad será Vicepresidente de la Comisión y el encargado de la ejercer la política exterior de la UE.

ANEXO 2

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

En 2005 debían comenzar las negociaciones en materia de inversión, servicios y agricultura, acordado en las "cláusulas de revisión" del TLCUEM y que fue un compromiso adquirido tras la firma del acuerdo, que entró en vigor en julio de 2000, y dejó sectores sensibles para ser analizados mas adelante. Sin embargo, hasta enero de 2006 México propuso a la Unión Europea (UE) negociar un "título de inversión global", es decir, con toda la Unión Europea (UE), en lugar de firmar APPRI's (Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones) en forma individual con cada uno de los 25 países de la UE, actualmente se intenta cerrar el firmado con Gran Bretaña, y otro con Irlanda, en octubre de 2006 se firmo con España, un nuevo APPRI pues el anterior firmado en 1996 ya expiraba. Sin embargo, sería más fácil el acuerdo global que negociar 12 más con los países restantes, hasta ahora se han firmado con 15 países comunitarios, (ver tabla 5). El objetivo de estos acuerdos es dar seguridad a los capitales de ambos socios y que incluya el acceso a mercados y solución de controversias pero los países de la UE prefieren enfocarse más a la parte de promoción, en vez de la de protección de la inversión. El principal problema estribaba en que la UE no podía firmar un acuerdo de esta naturaleza pues la Comisión Europea no tenía esta facultad, con el Tratado de Reforma se le otorgaron más facultades a la CE para que se negocie una plataforma en el tema de inversiones con México.

En materia de servicios sólo se considera en el TLCUEM la apertura por parte de México en servicios financieros, el gobierno mexicano busca una mayor apertura de servicios relacionados o vinculados con; Inversión Extranjera Directa (IED), a la movilidad de personas, en ramas como la construcción, el turismo, arquitectura, construcción, informática, audiovisuales, el esparcimiento, la cultura y el deporte. Mientras que la UE está interesada en servicios; de telecomunicaciones, financieros, de medio ambiente y energéticos, aquí el principal problema es que la Constitución Mexicana no permite la IED en energía, petróleo y en telecomunicaciones.

En el sector agrícola y alimentos, México busca un mejor acceso para el atún en lata, azúcar, plátanos, conservas y pectinas, los cuales son considerados productos altamente sensibles para la UE por su lado la UE desea mayor liberalización de productos cárnicos y lácteos que son productos sensibles para México.

Especialmente en el sector agrícola las negociaciones no han podido concluirse por tener un progreso bajo, es decir, falta de acuerdo, pues además de los intereses los europeos aducen que existe una subutilización de los empresarios mexicanos de los cupos agrícolas acordados mientras que en el resto de los sectores la desgravación arancelaria ha sido mejor aprovechada por la gran mayoría de los países de la UE pues el tratado les permitió revertir el déficit que tenían con México, incrementar sus exportaciones o mejorar el superávit comercial que ya tenían.

Los cupos de importación, que no han sido aprovechados por los productores nacionales son: fresas congeladas, atún procesado, chícharos, espárragos preparados y mezcla de frutas, entre otros.

Sin embargo, en el sector agropecuario se complicaba que se dieran avances mientras la Unión Europea no concluyera su proceso de reforma de la política agropecuaria común, especialmente por el tema de subsidios que se discute en la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y que está frenada. No obstante agricultores mexicanos y europeos piden apertura en productos que son sensibles para las economías. Por ejemplo Portugal tiene interés en incrementar las importaciones de granos procedentes de México, principalmente garbanzo, y potencialmente la soya.

En 2007 las negociaciones continuaron estancadas pues debido al ingreso de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea, el dialogo se desvió hacia los ajustes arancelarios entre nuestro país y estos nuevos socios debido a que disminuirían la mayoría de los aranceles aplicados por Bulgaria y Rumania, aunque en algunos productos agrícolas casos subieron, como en el plátano, porque la UE tiene aranceles más altos en esos agroalimentos, y era necesario compensar a México.

Actualmente los europeos están condicionando de cierta manera el avance en las negociaciones de agricultura y servicios a la apertura de los sectores protegidos pues consideran que las modificaciones deben darse a la par para evitar los retrasos en la agenda bilateral de profundización del TLCUEM pues la posición del bloque comunitario es que se logre un acuerdo conjunto para dar una mayor apertura a los tres sectores.

En la Declaración Conjunta sobre el Diálogo Político la UE y México señalan la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuaría mediante contactos entre el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República) y el Parlamento Europeo, es así que se han llevado a cabo cinco reuniones de la Comisión Parlamentaria Mixta México-Unión Europea (1º Estrasburgo Francia, sep 2005, 2º Monterrey México, enero 2006, 3º Bruselas Bélgica, 4º Cd. De México, feb-marzo 2007 y 5º Bruselas Bélgica nov 2007). En ellas se acordó ampliar el presupuesto para dar apoyo a las PYMES para el intercambio comercial entre ambas regiones.

A nivel de ministros se han llevado a cabo reuniones del Consejo Conjunto México-UE en estas reuniones se tratan todos los temas bilaterales e internacionales de interés mutuo, para coordinar posturas afines, las reuniones llevadas a cabo han sido 5, 1º en Bruselas, feb 2001 se completó el acuerdo en los temas de servicios, movimientos de capital y propiedad intelectual, 2º Bruselas, may 2002 se decide adelantar la eliminación arancelaria en sector automotriz y farmacéutico, 3º Atenas, mar 2003 se analizó el impacto de la ampliación europea en el TLCUEM, 4º Luxemburgo, mayo 2005 se completaron las adaptaciones del TLCUEM por la ampliación europea y se hizo un balance de la negociación de las cláusulas de revisión del tratado, 5º abril, 2007 se propuso una asignación de fondos periódica para proyectos futuros.

Las reuniones del Comité Conjunto reúnen altos funcionarios, como el embajador permanente de México ante la UE, el Director general adjunto de relaciones Exteriores de la Comisión Europea, Secretarios o subsecretarios de relaciones exteriores y embajadores de ambas partes, en ellas se revisa los flujos comerciales y de inversión y los avances de los Comités Especiales, la 1º se llevó a cabo en Bruselas oct 2001, 2º Puebla, octubre 2002, 3º Bruselas, nov 2003 se analizaron los trabajos de los Comités Especiales, 4º Bruselas, 17 oct 2005 y la

5° Bruselas, 26-27 oct, 6° Cd. De México, oct 2006, se dio el visto bueno a la aprobación de un nuevo proyecto en materia de ciencia y tecnología que completa la programación 2002-2006 se revisaron las posibilidades de cooperación para el programa 2007-2013, México propuso presentar a la Comisión Europea un mecanismo único para la gestión de los proyectos, que sea aplicable al próximo programa de cooperación bilateral y que facilite cumplir las normatividades de ambas partes en los proyectos futuros, 7° Bruselas 26-27 nov 2007 se revisan aspectos operativos de PROTLCUEM y PIAPYME.

En los Comités Especiales se tratan temas más específicos del TLCUEM como son medidas sanitarias y fitosanitarias, cuestiones aduanales y reglas de origen, normas y estándares técnicos, compras públicas y propiedad intelectual, en 2001 se reunieron tres comités especiales, Temas aduanales y reglas de origen (certificados EUR1), Estándares y reglamentos técnicos, y el de Normas sanitarias y fitosanitarias. En 2002 se reunió el Comité Especial de Aduanas y Reglas de Origen para solucionar los casos de rechazo de los documentos de prueba de origen preferencial (EUR1). También se reunió el Comité especial de Reglamentos y Estándares técnicos para revisar las normas con vigor de más de cinco años. Otro comité que se reunió en este año fue el Comité Especial Acero. En 2003 se volvieron a reunir el Comité Especial de Aduanas y Reglas de Origen y el Comité Especial Acero. En este año se reunió también el Comité Especial sobre compras públicas para intercambiar información sobre los marcos legislativos para el procedimiento de compras públicas y una posible extensión del capítulo de compras de gobierno.

Para aprovechar los beneficios del TLCUEM México y la Unión Europea realizan de manera conjunta acciones en materia de cooperación económica para fortalecer directamente la relación comercial bilateral.

Una de ellas es el Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PIAPYME), actualmente beneficia a 581 de estas empresas mexicanas, ha apoyado a 841 pymes en materia de asistencia técnica, así como a 694 en materia de capacitación y asesoría para poder ingresar a los mercados europeos. Por su parte el programa cuenta a la vez con tres Impulsoras de Oferta Exportable en la UE ubicadas en Hamburgo, Valencia y Londres, que a través de apoyos del Fondo PYME por 22 millones de pesos promueven la oferta de exportaciones mexicanas para cumplir con los estándares que requiere la UE. Las metas del programa son incrementar el intercambio comercial, la transferencia de tecnología y la inversión productiva entre ambos socios.

Otra, es el Proyecto de Facilitación del TLCUEM (PROTLCUEM), que inició el 5 de octubre de 2006 y terminará en 2009 enfocado a las instituciones gubernamentales mexicanas encargadas de la administración del Tratado en las áreas de aduanas, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia, inversión extranjera, propiedad intelectual y protección al consumidor, que iniciará en breve y concluirá en 2009. Entre las instituciones están:

- La Dirección General de Normas y de la Dirección General de Inversión Extranjera, así como por organismos de su sector coordinado como son la Comisión Federal de Competencia (CFC).
- La Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

- La Administración General de Aduanas
- El Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA).

El programa de facilitación del TLCUEM será coordinado por una unidad gestora que se encargará de diversas actividades, entre otras la de desarrollar estudios sectoriales, la formación y capacitación de funcionarios mexicanos, asistencia técnica y asesoría, así como el equipamiento y modernización de instalaciones de aduanas y laboratorios del sector salud.

Este programa está enfocado a conocer los estándares, requerimientos y normas que necesitan cumplir las empresas mexicanas para exportar a la UE. El 3 de mayo de 2007 La Procuraduría Federal del consumidor (PROFECO) inauguró el Seminario de Asistencia técnica de formadores respecto a normas oficiales (NOM), normalización voluntaria, certificación voluntaria y otras fuentes de referencias técnicas en el marco del PROTLCUEM.

Por su parte la UE revisa aspectos estratégicos del Programa de Cooperación que la Comisión prevé desarrollar con México durante el ciclo 2007-2013, enfocados en temas de cohesión social y apoyo a otros diálogos de política sectorial; economía y competitividad y educación y cultura. Además de que planea mantener contacto cercano entre los agentes económicos de las dos partes, por medio de conferencias, seminarios, misiones empresariales y ferias, con miras a detectar y explotar sectores de interés comercial, así como intensificar la inversión, la cooperación industrial y la transferencia de tecnología. Como por ejemplo la Feria *Fruit Logistica* realizada en 2006 (2 al 4 de febrero) en la cual se ha incrementado el interés del gobierno mexicano y los productores pues en la primera ocasión en la que participó México con el Pabellón MEXBEST, tuvo cuatro asociaciones y 17 en esta ocasión, en donde se reúnen para concretar negocios. En esta feria, los empresarios mexicanos, comentaron que lo más caro para vender a la UE, es la logística, pues para los productores mexicanos el pago del flete es muy elevado en comparación con las ventas que pueden concretarse.

Otra feria la *European Seafood Exposition*, gestionada por la Consejería Agropecuaria de México para Europa presentando el informe del segundo trimestre de 2006 a la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones del organismo Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA). En la feria participaron en el Pabellón Mexicano *Mexbest* siete empresas pesqueras; Productores Nacionales de Abulón, Productos Oceánicos del Golfo, Congelados Agromar, Marindustrias, Pinsa, Marinos y Comercial Oceánica, que reportaron ventas por más de 24 millones de dólares.

O la Feria *Fresh 2006* (julio), en Sevilla, España, en la cual se identificaron nichos para productos como piña, cocos, zarzamora y mango ataulfo. En productos del mar algunos como camarón, atún, langosta, macarela, mero, huachinango, sardinas, calamar y pulpo mexicanos. A esta feria asisten los representantes de los países proveedores de la Unión Europea y el objetivo es la elaboración de agendas de trabajo para importadores europeos.

Estas Ferias generalmente son organizadas por organismos privados y públicos de Europa y el gobierno mexicano invita a participar a productores mexicanos y se integra un pabellón con ellos que se le llama MEXBEST.

Además, México y la UE planean crear un consejo para mejorar el ambiente de negocios, identificando los obstáculos que les impiden aprovechar el

TLCUEM por lo cual iniciaron conversaciones para integrarlo con por funcionarios y representantes empresariales que externen sus opiniones y les permita resolver problemas relacionados con el intercambio comercial dentro del TLCUEM.

Otro de los proyectos del gobierno mexicano a través de SAGARPA, es el programa de Apoyos y servicios a la comercialización agropecuaria (ASERCA), es una alianza estratégica entre un grupo de supermercados de Europa del Norte y una cooperativa de casi dos mil productores de coco mexicano, otras agrupaciones de limón persa y zarzamoras, para promover el comercio ético con beneficio a las regiones de producción en Michoacán y Veracruz y un proyecto para envasado de agua de coco en Guerrero, además, se apoyó a esta cooperativa mexicana para contactar a una empresa de marketing internacional, la cual elaboró una propuesta de presupuesto para una campaña internacional de promoción en cinco países del norte de Europa.

Estos tipos de proyectos son de gran interés para la UE y de gran utilidad para México pues de las actividades productivas agrícolas que cuentan con un potencial crecimiento en sus exportaciones hacia Europa no son realizadas por grandes empresas transnacionales, sino por productores asociados, por ejemplo el aguacate, garbanzo, miel y café.

Además, existen acuerdos Bilaterales con países de la UE. Por ejemplo en 2006 México y Alemania determinaron ampliar mecanismos de colaboración para incrementar el comercio agroalimentario dentro del TLCUEM mediante la homologación de la certificaciones "*México Calidad Suprema*" y *Europgap*. En la primera se establece el cumplimiento de buenas prácticas agrícolas, de manufactura e inocuidad, así como de protección al medio ambiente en el proceso de producción, en la segunda se garantiza el cumplimiento de calidad e inocuidad requeridos por la Unión Europea con la homologación se espera que los productos mexicanos tengan un mayor acceso a esa región y por lo tanto que aumenten las exportaciones de México a la UE. Actualmente, esta certificación incluye alrededor de 400 empresas mexicanas exportadoras de productos como; aguacate, melón, papaya, sandía, limón persa, mango, piña, plátano dominico y plátano tabasco.

O La Comisión Binacional México-Francia que fue establecida en febrero de 1992, en el Acuerdo Marco de Cooperación entre ambos países, que se ha reunido en mayo de 1996 en México, en octubre de 1997 en París, en octubre de 2004 en Paris, con el objetivo de definir a nivel ministerial las grandes líneas de acción bilateral en todas sus facetas, política, jurídico-consular, económico-financiero, científico-técnico y educativo-cultural.

Con la entrada en vigor del TLCUEM, en el 2000, México logró atraer mayores inversiones de los países europeos, y aunque las exportaciones han crecido más que las importaciones, no han crecido con el ritmo esperado. El desequilibrio comercial actualmente refleja que el valor de las importaciones casi triplica al valor de las exportaciones mexicanas. Esto en parte porque son más competitivos los bienes europeos, tienen mayor valor agregado que los mexicanos y porque México compra muchos bienes intermedios que procesa para exportar a esta misma región y a Estados Unidos.

Además, no se ha logrado diversificar las exportaciones ya que la mayor oferta exportable mexicana se manda a Estados Unidos por razones de

proximidad geográfica, porque ya se conoce el comportamiento, los canales de comercialización y las rutas de transportación del mercado norteamericano.

Entre los sectores que han enfrentado problemas dentro del TLCUEM están los atuneros, pues se quejan de que en los años de vigencia del acuerdo, México no ha exportado ni una sola lata del producto, ya que el atún enlatado estuvo regido por cupos hasta 2007 y para que sea rentable exportar enlatados, es necesario enviar más de 5 mil toneladas y hasta 2008, no es posible. Por lo cual por lo que la cámara nacional de la Industria pesquera pedía una renegociación del TLCUEM en materia de atún desde 2002 y actualmente están buscando exportar una variante más rentable; el lomo de atún pues antes del TLCUEM se exportaban hasta 80 mil toneladas de lomo de atún.

Otro de los productos que continúan con problemas es el tequila, la bebida mexicana sigue siendo víctima de la piratería en la UE aunque se ha comprometido a proteger esta bebida.

Los principales problemas que han encontrado los empresarios, entre éstas la lejanía del mercado, la falta de oferta exportable, el desconocimiento de los gustos europeos pues aducen que los gustos son diferentes en cada país, además de que hay más barreras sanitarias y fitosanitarias que frenan las exportaciones todo esto no logró diversificar nuestras exportaciones

Además de que consideran que las ventajas arancelarias que tiene México con la Unión Europea se van perdiendo porque el bloque sigue firmando más tratados comerciales con países que compiten con el nuestro, por todas estas causas los empresarios consideran que el TLCUEM no ha sido explotado en su totalidad. Y en esto ultimo tienen razón pues la nueva estrategia "Global Europe" prevee nuevas negociaciones con naciones que brindan ventajas parecidas a las de México, como la India, Corea, las de Centroamérica, las andinas y MERCOSUR.

En 2007 se eliminaron los aranceles aplicados a bienes industriales, entre los más importados de la UE están pinturas, material fotográfico, artículos de construcción, ropa, vidrios, algunos productos químicos, de hierro, acero, cobre y aluminio, y muebles de madera, la UE los eliminó en los tres primeros años del acuerdo, es decir, de 2000 a 2003. Sin embargo, los europeos siguen presionando en abrir la participación en las industrias petrolera y eléctrica, en telecomunicaciones y transporte. Dos terceras partes de productos agrícolas tienen arancel cero y para el 2010 será el 75 por ciento.

Además de los programas conjuntos actualmente hay proyectos en puerta dentro del marco del TLCUEM que generan expectativas de crecimiento del intercambio comercial, por ejemplo; en 2007 Alemania presentó a la Secretaría de Economía (SE) seis proyectos de inversión en diversas áreas, entre éstas automotriz y petroquímica.

Con Portugal, México puede explotar una ventaja muy importante como es la complementariedad de los mercados en varios sectores como calzado, componentes para la industria automotriz y moldes para la industria de plásticos. Para México Portugal representa una puerta de entrada y distribución incluso a otros mercados europeos y africanos.

España busca oportunidades de inversión en sector energético en general, incluidas las energías alternas, como la eólica, y Finlandia a las tecnologías.

Italia encuentra oportunidades de negocios en los sectores energético, automotor, aeroespacial, salud y farmacéutico, telecomunicaciones y transporte, químico, alimentos y bebidas, turismo y medio ambiente, y diseño industrial. Entre los actuales inversionistas italianos en México destacan empresas como

Grupo Techint Tenaris, Zoppas, Barilla, Brembo, Maccaferri, La Perla y Ermenegildo Zegna. Además, ProMéxico y la oficina de promoción italiana tienen un convenio de colaboración entre Florencia y Puebla para instalará un Centro de Diseño de la Moda.

Reino Unido tiene interés en invertir en aeropuertos, desarrollo de puertos marítimos y distribución y tratamiento de aguas.

Para la programación de los planes y proyectos de cooperación 2007-2013 la UE propone otros 27.3 millones de dólares para impulsar del TLCUEM y la competitividad mexicana. Pero para 2010 se espera la parte más difícil del TLCUEM ya que la UE deberá quitar aranceles a todos los bienes agrícolas y México habrá de hacer lo mismo. Sin embargo, un hecho que complicara aun más para México, el avance del TLCUEM, en un futuro no tan lejano son los planes para establecer juntas la zona de libre comercio más poderosa del mundo entre la Unión Europea y Estados Unidos, si las gestiones de Bruselas con Washington llegan a concretarse, pues México perderá la principal ventaja que ahora tiene, que es ser la puerta de entrada al mercado estadounidense por la cercanía geográfica.

APÉNDICE 1 REGRESIÓN MÚLTIPLE

En la teoría económica los modelos no siempre dependen solo de dos variables, por ejemplo en este caso el consumo de México depende de las mercancías que se producen en México, de las que se importan de la Unión Europea y de las que se importan de cualquier país diferente a la UE.

Estos modelos con más de dos variables se llaman modelos de regresión múltiple, es decir, en donde la variable dependiente o regresada en este caso la demanda depende de dos o más variables explicativas o regresores, en este caso las importaciones de la UE, las importaciones del resto del mundo y las mercancías producidas en México.

La función de demanda que establecimos en el capítulo 4 queda de la siguiente manera:

$$\mathbf{U} = \mathbf{f}(\mathbf{M}_1, \mathbf{M}_2, \mathbf{M}_3)$$

en donde

M_1 es una mercancía en específico importada de la UE

M_2 es la misma mercancía pero importada de un país diferente de la UE

M_3 es la misma mercancía pero de producción doméstica.

El consumidor gasta su presupuesto en las tres categorías de esta mercancía M_i .

Su notación para la elaboración del modelo queda de la siguiente forma:

$$Y_t = \beta + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + u_t$$

Donde Y es la variable dependiente, o sea, la demanda de importaciones, X_1 es la producción doméstica de mercancías, X_2 son las importaciones no provenientes de la UE y X_3 son las importaciones provenientes de la UE, o sea, x_i son las variables explicativas o regresores, u es el término de perturbación estocástica y el subíndice t es la t ésima observación.

En la ecuación β_1 es el término del intercepto, es decir, es el efecto medio o promedio sobre Y de todas las variables excluidas del modelo y matemáticamente es el valor promedio de Y cuando las X 's se igualan a cero.

Para efectos del cálculo de las dos elasticidades: la elasticidad parcial de sustitución entre el Ingreso y la agrupación (X1) de las importaciones favorecidas y la producción nacional (σ_3) tenemos la ecuación:

$$\ln Y_t = \ln \beta + \beta_1 \ln X_{1t} + \ln u_t$$

así como la elasticidad parcial de sustitución entre el Ingreso y la agrupación (X2) de las importaciones favorecidas y las no favorecidas (σ_{21}) tenemos la siguiente ecuación:

$$\ln Y_t = \ln \beta + \beta_2 \ln X_{2t} + \ln u_t$$

Los coeficientes β_1 y β_2 se denominan coeficientes de regresión parcial.

Dentro del marco del modelo clásico de regresión lineal (MCRL) se parte de varios supuestos:

1 El valor medio de u_i es igual a cero:

Es decir, dado el valor de X , la media o el valor esperado del término aleatorio de perturbación u_i es cero

$E(u_i | X_{2i}, X_{3i}) = 0$ para cada i

2 No hay autocorrelación, es decir, correlación serial:

$Cov(u_i, u_j) = 0$ siendo $i \neq j$

Es decir, dados dos valores

Cualquiera de X , X_i y X_j ($i \neq j$), la correlación entre dos u_i y u_j cualquiera ($i \neq j$) es cero.

O sea, las perturbaciones u_i y u_j no están correlacionadas.

3 Hay Homocedasticidad:

$Var(u_i) = \sigma^2$

Dado el valor de X , la varianza de u_i es la misma para todas las observaciones. Esto es, las varianzas condicionales de u_i son idénticas. Es decir es algún número positivo constante igual a σ^2

4 La Covarianza entre u_i y cada variable X es igual a cero

$Cov(u_i, X_{2i}) = cov(u_i, X_{3i}) = 0$

Es decir, la perturbación u y la variable explicativa X no están correlacionadas.

5 El modelo está especificado correctamente

Es decir, no hay sesgo de especificación o error en el modelo utilizado en el análisis. Por ejemplo en un modelo de demanda de carne para consumo humano que solo considera el pollo, el pescado y la carne de cerdo como X_1 , X_2 , y X_3 hay un sesgo de especificación por que no considera la carne de res que es un sustituto perfecto e cualquiera de las anteriores. No debe omitirse ninguna variable.

6 No hay multicolinealidad entre las variables X

No hay relación lineal exacta entre X_2 , X_3 , X_4

7 El modelo de regresión múltiple es lineal en los parámetros

8 Los valores de los regresores son fijos en muestreo repetido
Es decir, que los valores que toma X son considerados fijos en muestreo repetido, pero X se supone no estocástica.

9 Hay suficiente variabilidad en dichos valores.

10 El número de observaciones n debe ser mayor que el número de parámetros por estimar, es decir, debe ser mayor que el número de variables explicativas.

11 Variabilidad en los valores de x .

No todos los valores de X en una muestra dada deben ser iguales. Es decir las $\text{var}(X)$ deben ser un número positivo finito.

Entre las propiedades de los estimadores de mínimos cuadrados tenemos:

1 Que el estimador sea lineal

2 Que el estimador sea insesgado, es decir, que cada uno de ellos el promedio del parámetro tiende al parámetro verdadero.

3 Que el estimador sea eficiente, que tenga una varianza mínima es decir mientras la varianza sea menor el promedio tiende más al parámetro verdadero.

Los tres problemas básicos que un modelo puede tener son:

1 Autocorrelación

$$e_i = \rho e_{i-1} + \varepsilon_i$$

2 Multicolinealidad

$$x_i = f(x_2)$$

3 Heterocedasticidad

Que indica diferente dispersión en los errores (u_i) pudiendo ser ocasionados por cambios profundos en la economía.

No debe haber relación entre los errores y los regresores¹

Para la estimación de los parámetros del modelo econométrico se toman los datos siguientes.

Supuesto de normalidad de los errores R2

Los errores siguen una distribución normal y por lo tanto los parámetros también siguen una distribución normal

Por lo que la R² es

$$R^2 = \frac{\text{Suma explicatoria de los cuadrados}}{\text{Suma residual de los cuadrados}} = \frac{SEC}{STC}$$

Y para evaluarla tiene que ser

$$0 \leq R^2 \leq 1$$

Las pruebas de hipótesis permiten medir la confianza con la que vamos a medir los parámetros. Es necesario que R² sea > 0.6

Se usa un intervalo de confianza:

$$\text{Intervalo de confianza (Limite inferior} \leq \beta_2 \leq \text{Limite superior)} = 1 - \alpha$$

En donde

β_2 es el parámetro

α es el nivel de significancia que puede ser del 5%, 10% o 1%

1- α el coeficiente de confianza que nos va a aceptar o a rechazar la hipótesis.

Esta prueba de hipótesis va a establecer si dentro del intervalo se encuentra el parámetro verdadero.

Una de estas hipótesis a emplear es el

Estadístico "t"

La distribución t puede ser utilizada para probar hipótesis sobre el verdadero β_i y para establecer intervalos de confianza

$$T = \frac{\bar{\beta}_2 - \beta}{\sigma(\bar{\beta}_2)} = \frac{\text{Parámetro estimado} - \text{Parámetro real}}{\text{error estándar del parámetro estimado}}$$

¹ Gujarati Damodar N, "Econometría", Cuarta edición. Mc Graw Hill Interamericana, México, 2005. pp 90.

Y el intervalo

$$\left(-t \leq \frac{\bar{B}_2 - \beta}{\sigma(\bar{B}_2)} \leq +t\right) = 1 - \alpha$$

Se necesita conocer el nivel de significancia

Los grados de libertad N-K, donde N es el número de observaciones y K los parámetros a estimar

Y se lee como la proporción en que la regresión explica la variable dependiente. Por lo general es aceptable que la T se encuentre entre el 70% al 90% para considerar que es estadísticamente significativo.

El valor de tablas del t debe ser cercano a 2.

Generalmente si se agregan más variables explicatorias hay una tendencia a aumentar el R² lo que vuelve un poco incierto la significancia de la prueba.

AUTOCORRELACIÓN

Se dice que hay autocorrelación cuando los errores representan un comportamiento lineal creciente o decreciente y no aleatorios o sin tendencia.

La autocorrelación genera intervalos de confianza más amplios y una varianza mayor, un R² muy alto y las pruebas t y F (se explica en el siguiente supuesto) dejan de ser significativas.

HETEROCEDASTICIDAD

Para medir la Heterocedasticidad se usa el Estadístico F

O prueba global de los regresores se puede establecer si en conjunto los parámetros son representativos.

Entre estos no debe haber multicolinealidad porque si hay una relación entre dos o más parámetros no se puede aislar los efectos de cada parámetro.

Se formulan dos hipótesis

H₀ hay homocedasticidad y es no significativo

H₁ Heterocedasticidad es significativo

Si F calculada > F crítica (de tablas) se rechaza la hipótesis nula. Debe ser mayor en promedio a 35

Cuando hay heterocedasticidad las varianzas de los errores son diferentes de error a error por lo que queda la posibilidad de que el parámetro que se estima

no sea eficiente, es decir, no es seguro porque no tiene una varianza mínima promedio y, por tanto, las pruebas de hipótesis no son seguras.

MULTICOLINEALIDAD

Consecuencias de la multicolinealidad

1 Varianzas y co-varianzas amplias para los estimadores a mayor grado de dependencia lineal.

2 Intervalos de confianza más amplios

3 Razones T no significativas

4 un elevado R2 pero pocas t significativas

5 Alta sensibilidad de los estimadores y sus errores estándar ante pequeños cambios en los datos

Es decir no debe haber dependencia lineal entre las variables independientes.

Coeficiente de correlación r^2

Es la medida para establecer el grado de dependencia lineal entre las variables.

En donde el rango es

$$-1 \leq r \leq 1$$

Si

$r=0$ No hay dependencia lineal

$r=1$ Hay perfecta dependencia lineal negativa o positiva.

Los Coeficientes de correlación parcial se estiman en la regresión múltiple para saber que variable impacta más en la variable dependiente, es decir nos ayuda a saber la importancia de las variables explicatorias.

Cuadro 19

SERIES DE DATOS (millones de dólares)			
2000=100			
Y	X1	X2	X3
131939.0	198.00	23476.00	2851.00
179575.0	479.00	38927.00	4143.00
266660.0	794.00	58160.00	7318.00
293738.0	1410.00	74668.00	9024.00
387236.0	2026.00	98802.00	10689.00
566566.0	2555.00	150564.00	14209.00
652591.0	2314.00	142528.00	17693.00
716166.0	2494.00	141087.00	19037.00
693868.0	3100.00	140454.00	23088.00
781849.0	3349.00	182909.00	29875.00

Donde:

Y=Ingreso Nacional de México

X1=Producción doméstica

X2=Importaciones del Resto del mundo

X3=Importaciones de la Unión Europea

REGRESION

Para el cálculo de ambas elasticidades se corrió y eligió el modelo log-log por apegarse más al comportamiento de las series.

Se empleó una regresión simple para relacionar el ingreso con las otras dos variables. En el primer caso el Ingreso con las importaciones favorecidas y las no favorecidas y en el segundo el Ingreso con las importaciones favorecidas y la producción nacional.

La elasticidad parcial de sustitución entre las importaciones favorecidas y la producción nacional (σ_3)

tenemos la ecuación:

Cuadro 20

Dependent Variable: LNINGR

Method: Least Squares

t-Tablas 2.306

Sample: 1 10

Included observations: 10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNPDMUE	0.811163	0.047024	17.25007	0.0000
C	5.243700	0.445026	11.78291	0.0000
R-squared	0.973819	Mean dependent var		12.89766
Adjusted R-squared	0.970546	S.D. dependent var		0.631132
S.E. of regression	0.108315	Akaike info criterion		-1.430686
Sum squared resid	0.093857	Schwarz criterion		-1.370169
Log likelihood	9.153428	F-statistic		297.5649
Durbin-Watson stat	1.031465	Prob(F-statistic)		0.000000
$d_l =$		$d_u =$		

El modelo se calculó en forma de doble logaritmo para medir la elasticidad de los sectores por apegarse más al comportamiento de los datos.

LS LNINGR LNPDMUE C

Ecuación estimada

$$\text{LNINGR} = \text{C}(1) * \text{LNPDMUE} + \text{LNC}(2)$$

Coefficientes substituidos:

$$\text{LNINGR} = 0.811163 * \text{LNPDMUE} + 5.243700$$

Esta regresión tiene una aceptación (R2) del 97%

Akaike criterion (AIC) $- 2(l / n) + 2(k / n)$

Donde

l es la función de máxima verosimilitud
k número de parámetros estimados
n número de observaciones

Schwarz criterion (SC) $- 2(l / n) + k * \ln(n) / n$

Cada vez que mejora un modelo o entran variables importantes al modelo los valores de las dos fórmulas bajan conjuntamente.

Auto correlación

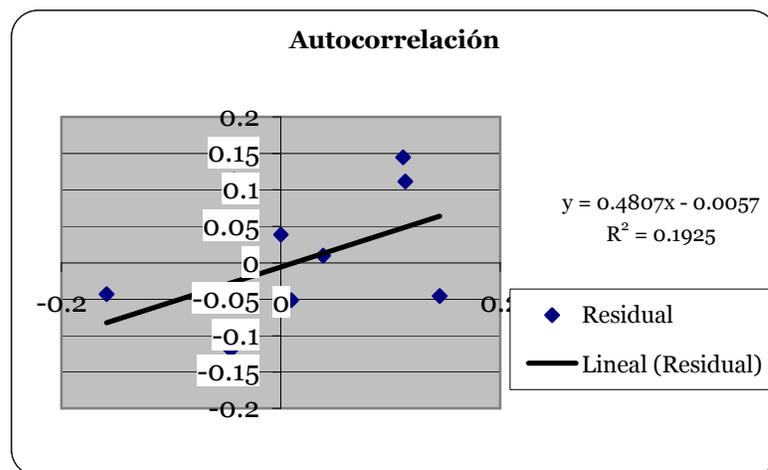
La Prueba Durbin Watson muestra que existe autocorrelación positiva. Los valores T-stat que son altos indican la influencia de la variable independiente (importaciones de UE) en la variable dependiente (Ingreso).

La Prueba F-stat es una prueba de razón de varianzas.

$\alpha = 5\%$ F- tablas

Como la $F_c < F_t$ El modelo está correctamente especificado.

La prueba Durbin Watson indica la presencia de autocorrelación positiva por que el valor es menor a 1 y como se puede apreciar en la gráfica.



Gráfica 17

Eso quiere decir que los intervalos para el coeficiente de confianza son más grandes.

Tabla de residuos con datos reales (Actual) y Calculados (Fitted) y los residuos (y-ŷ)

Cuadro 21

Actual	Fitted	Residual	Residual Plot
11.7901	11.7514	0.03868	. * .
12.0983	12.0887	0.00967	. * .
12.4937	12.5451	-0.05140	. * .
12.5904	12.7492	-0.15880	* . .
12.8668	12.9096	-0.04284	. * .
13.2473	13.1338	0.11350	. . .*
13.3887	13.2773	0.11139	. . *
13.4817	13.3369	0.14478	. . . *
13.4500	13.4957	-0.04568	. * .
13.5694	13.6887	-0.11931	* . .

La Prueba Jarque –Vera de normalidad de los residuos (es decir muestra que éstos tengan una distribución normal).

$$n / 6 \left[m_3^2 + \frac{(m_4 - 3)^2}{4} \right]$$

Donde

M₃ es coeficiente de asimetría

M₄ coeficiente de curtosis

La distribución normal es mesocúrtica (ligeramente achatada) el coeficiente de kurtosis es 3 y tiene coeficiente de asimetría cero.

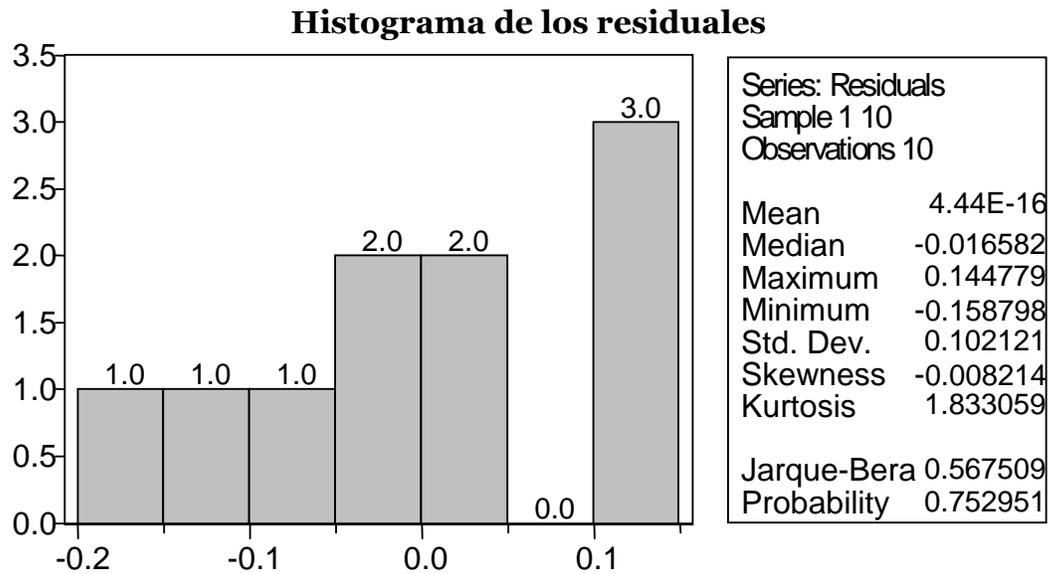


Figura 5

Es aceptable porque esta dentro del rango de aceptación 0.05 y 5.99 para dos grados de libertad porque se está usando varianza y promedio.

Heterocedasticidad

Cuadro 22

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	1.139297	Probability	0.372954
Obs*R-squared	2.455753	Probability	0.292914
		f-tablas	4.74

Test Equation:

Dependent Variable: RESID²

Method: Least Squares

Sample: 1 10

Included observations: 10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.322360	0.471364	-0.683887	0.5160
LNPDMUE	0.066777	0.102707	0.650166	0.5363
LNPDMUE ²	-0.003331	0.005566	-0.598495	0.5684
R-squared	0.245575	Mean dependent var		0.009386
Adjusted R-squared	0.030025	S.D. dependent var		0.009030
S.E. of regression	0.008893	Akaike info criterion		-6.363699
Sum squared resid	0.000554	Schwarz criterion		-6.272924
Log likelihood	34.81850	F-statistic		1.139297
Durbin-Watson stat	3.194807	Prob(F-statistic)		0.372954

Como se puede observar los valores de la f calculada son menores a los de f-tablas () por lo cual no hay evidencia de heterocedasticidad.

Correlación serial

Cuadro 23

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.753551	Probability	0.227030
Obs*R-squared	2.003245	Probability	0.156963

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 08/17/07 Time: 14:46

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNPDMUE	-0.012016	0.045861	-0.262011	0.8009
C	0.107412	0.433103	0.248006	0.8112
RESID(-1)	0.500237	0.377761	1.324217	0.2270
R-squared	0.200325	Mean dependent var	4.44E-16	
Adjusted R-squared	-0.028154	S.D. dependent var	0.102121	
S.E. of regression	0.103548	Akaike info criterion	-1.454235	
Sum squared resid	0.075056	Schwarz criterion	-1.363459	
Log likelihood	10.27117	F-statistic	0.876775	
Durbin-Watson stat	1.315860	Prob(F-statistic)	0.457297	

$$X^2_{t=5.02} \quad gl=1$$

$$X^2_t > F_c =$$

$$H_1: P_1 = 0$$

$$H_2: P_1 \neq 0$$

Se acepta H0

$$F_{2,6} = 5.14 > F_c = 0.876775$$

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = P_1 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \neq \beta_2 \neq P_1 \neq 0$$

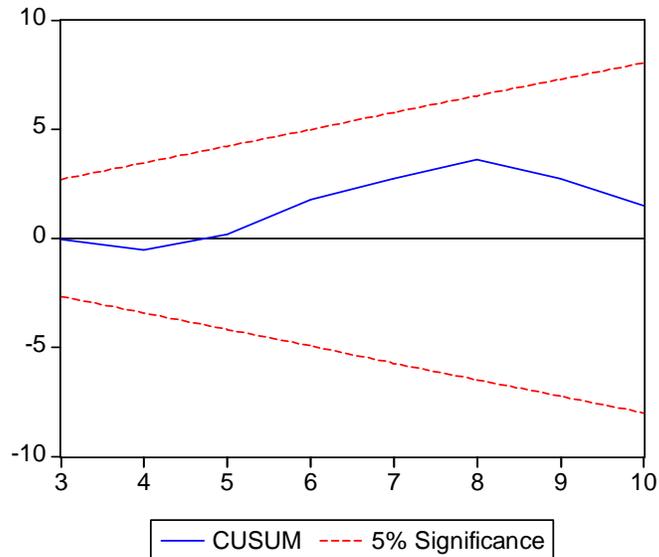
$$E_t = \beta_1 + \beta_2 \ln PDMUE + P_1 e_{t-1}$$

Se acepta H0

Como los valores de la F-stat (calculados) son menores a los de tablas () no hay evidencia de que exista correlación serial.

Prueba CUSUM

Prueba de estabilidad de los coeficientes en el periodo estudiado (o prueba de los coeficientes en rezagos).



Gráfica 18

Como la línea permanece dentro del intervalo no hay cambios significativos en los coeficientes en el periodo analizado.

Como los valores de la F stat y de la T-stat son menores a 1 indica que no hay evidencia de heterocedasticidad o dispersión de los residuos

Prueba Arch

También llamada prueba de heterocedasticidad autoregresiva condicionada.

Cuadro 24

ARCH Test:

F-statistic	0.560992	T-tablas	Probability	0.478269
Obs*R-squared	0.667760		5.59	0.413834
			Probability	

Test Equation:

Dependent Variable: RESID²

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 2 10

Included observations: 9 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.012598	0.004415	2.853559	0.0246
RESID ² (-1)	-0.263979	0.352445	-0.748994	0.4783
R-squared	0.074196	Mean dependent var		0.010262
Adjusted R-squared	-0.058062	S.D. dependent var		0.009115
S.E. of regression	0.009376	Akaike info criterion		-6.308172
Sum squared resid	0.000615	Schwarz criterion		-6.264344
Log likelihood	30.38677	F-statistic		0.560992
Durbin-Watson stat	2.075095	Prob(F-statistic)		0.478269

Esta prueba heterocedástica como las anteriores de correlación serial LM y Jarque Vera se aplican según la dispersión de los residuos del modelo, en este caso particular se dinamiza el modelo, es decir, los residuos se elevan al cuadrado o al cubo, para ver que tanto se dispersan. Como la prueba F-calculada es menor a la F-tablas se concluye que no hay evidencia de heterocedasticidad.

Elasticidad parcial de sustitución ntre las importaciones favorecidas y las no favorecidas (σ_{21})

Cuadro 25

Dependent Variable: LNINGR
 Method: Least Squares
 t-Tablas 2.306
 Sample: 1 10
 Included observations: 10

Variable	Coefficien t	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNMRMMUE	0.909642	0.053643	16.95721	0.0000
C	2.424936	0.618578	3.920176	0.0044
R-squared	0.972932	Mean dependent var		12.89766
Adjusted R-squared	0.969548	S.D. dependent var		0.631132
S.E. of regression	0.110136	Akaike info criterion		-1.397351
Sum squared resid	0.097039	Schwarz criterion		-1.336834
Log likelihood	8.986755	F-statistic		287.5469
Durbin-Watson stat	0.931077	Prob(F-statistic)		0.000000

El modelo se calculó en forma de doble logaritmo para medir la elasticidad de los sectores por apearse más al comportamiento de los datos.

Comando para el Eviews
 LS LNINGR LNMRMMUE C

Ecuación estimada

$$\text{LNINGR} = C(1) * \text{LNMRMMUE} + \text{LN } C(2)$$

Coefficientes sustituidos:

$$\text{LNINGR} = 0.909642 * \text{LNMRMMUE} + 2.424936$$

Esta regresión tiene una aceptación (R²) del 97%

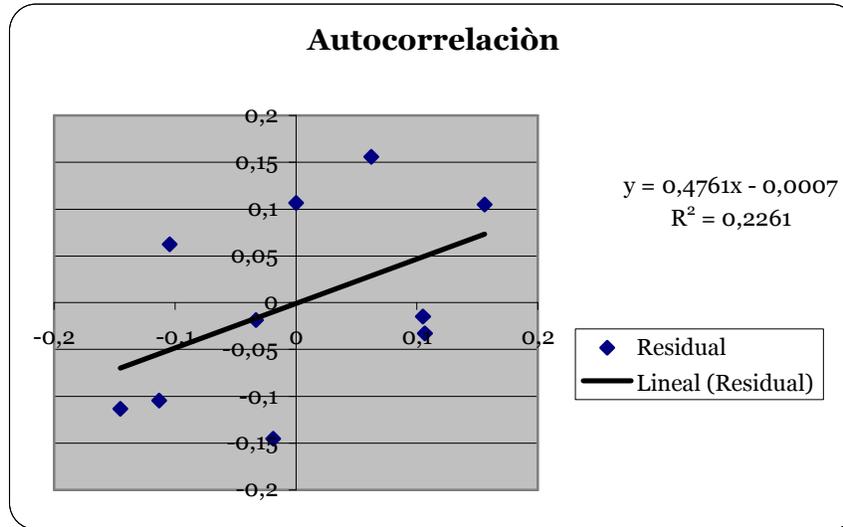
La Prueba Durbin Watson muestra que existe autocorrelación positiva. Los valores T-stat que son altos indican la influencia de la variable independiente (importaciones de UE) en la variable dependiente (Ingreso).

La Prueba F-stat es una prueba de razón de varianzas.

$\alpha = 5\%$ F- tablas (2.306)

Como la $F_c < F_t$ El modelo está correctamente especificado.

La prueba Durbin Watson indica la presencia de autocorrelación positiva por que el valor es menor a 1 y como se puede apreciar en la gráfica.



Gráfica 19

Eso quiere decir que los intervalos para el coeficiente de confianza son más grandes.

Cuadro 26

Actual	Fitted	Residual	Residual Plot	
11.7900949735	11.6835956807	0.106499292838	.	*
12.0983482269	12.1313505078	-0.0330022808973	.	*
12.4937297177	12.5123883718	-0.0186586541356	.	*
12.5904434925	12.7356411792	-0.145197686705	*	.
12.8667896053	12.9800611625	-0.113271557226	*	.
13.2473488575	13.3518560637	-0.104507206147	*	.
13.3887058721	13.3263727423	0.0623331297934	.	*
13.4816672626	13.3258218654	0.155845397227	.	*
13.4500370197	13.3450347176	0.105002302054	.	*
13.5694169063	13.5844596431	-0.0150427368015	.	*

Como se puede ver en esta tabla de residuos, de reales, calculados y residuos.

La Prueba Jarque –Vera de normalidad de los residuos (es decir muestra que éstos tengan una distribución normal).

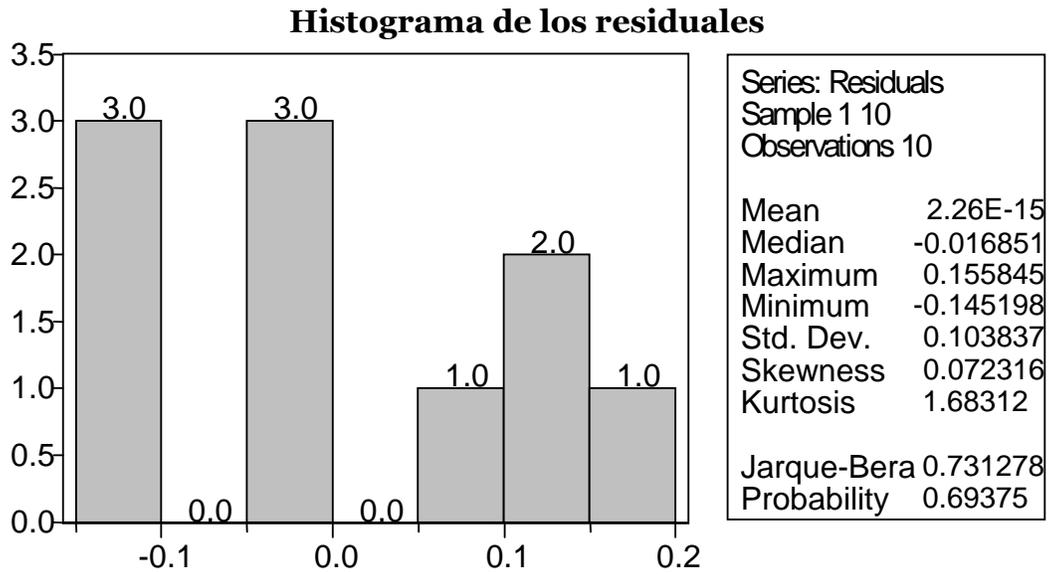


Figura 6

Es aceptable porque esta dentro del rango de aceptación 0.05 y 5.99 para dos grados de libertad porque se está usando varianza y promedio.

Heterocedasticidad

Cuadro 27

White Heteroskedasticity Test:

			f-tabs	4.74	
F-statistic	0.124174	Probability	4.460000		0.885129
Obs*R-squared	0.342628	Probability			0.842557

Test Equation:

Dependent Variable: RESID²

Method: Least Squares

Sample: 1 10

Included observations: 10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	t-tablas	Prob.
C	-0.422525	1.022020	-0.413421	2.365000	0.6917
LNMRMMUE	0.075724	0.182124	0.415780		0.6900
LNMRMMUE ²	-0.003306	0.008088	-0.408727		0.6950
R-squared	0.034263	Mean dependent var			0.009704
Adjusted R-squared	-0.241662	S.D. dependent var			0.008454
S.E. of regression	0.009421	Akaike info criterion			-6.248514
Sum squared resid	0.000621	Schwarz criterion			-6.157739
Log likelihood	34.24257	F-statistic			0.124174
Durbin-Watson stat	2.263442	Prob(F-statistic)			0.885129

Como se puede observar los valores de la f calculada son menores a los de f-tablas por lo cual no hay evidencia de heterocedasticidad.

Correlación serial

Cuadro 28

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.328487	Probability	F-tablas	6.59	0.332932
Obs*R-squared	3.069172	Probability	4.7600000		0.215545

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	t-tablas	Prob.
LNMRMUE	-0.004837	0.051992	-0.093040	2.447	0.9289
C	0.051467	0.599005	0.085920		0.9343
RESID(-1)	0.653736	0.401131	1.629731		0.1543
RESID(-2)	-0.360405	0.430847	-0.836505		0.4349
R-squared	0.306917	Mean dependent var			2.26E-15
Adjusted R-squared	-0.039624	S.D. dependent var			0.103837
S.E. of regression	0.105874	Akaike info criterion			-1.363957
Sum squared resid	0.067256	Schwarz criterion			-1.242923
Log likelihood	10.81978	F-statistic			0.885658
Durbin-Watson stat	2.249833	Prob(F-statistic)			0.500053

$$X^2_{t=gl=}$$

$$X^2_t > F_c =$$

$$H_1: P_1 = 0$$

$$H_2: P_1 \neq 0$$

Se acepta H0

$$F_{2,10} = > F_c = 0.885658$$

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = P_1 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \neq \beta_2 \neq P_1 \neq 0$$

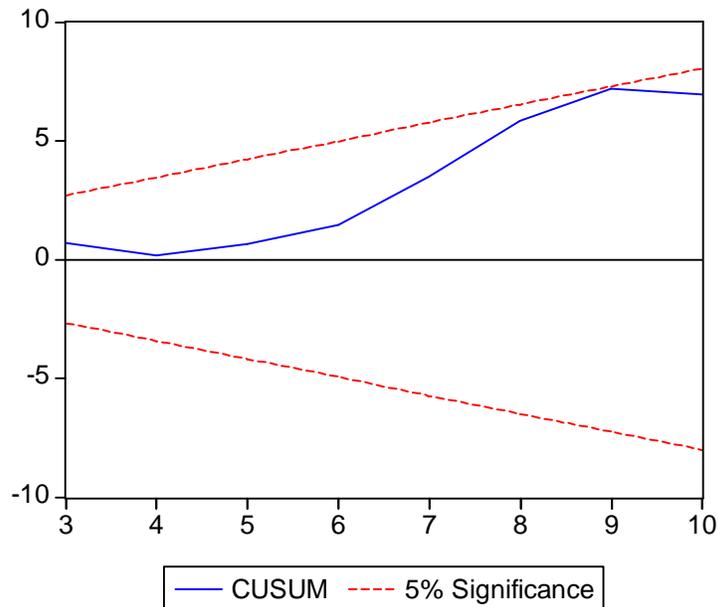
$$E_t = \beta_1 + \beta_2 \ln PDMUE + P_1 e_{t-1}$$

Se acepta Ho

Como los valores de la F-stat (calculados) son menores a los de tablas no hay evidencia de que exista correlación serial.

Prueba CUSUM

Prueba de estabilidad de los coeficientes en el periodo estudiado (o prueba de los coeficientes en rezagos).



Gráfica 20

Como la línea permanece dentro del intervalo no hay cambios significativos en los coeficientes en el periodo analizado.

Como los valores de la F stat y de la T-stat son menores a 1 indica que no hay evidencia de heterocedasticidad o dispersión de los residuos

Prueba Arch

También llamada prueba de heterocedasticidad autoregresiva condicionada.

Cuadro 29

ARCH Test:

F-statistic	0.145072	T-tablas	Probability	0.714586
Obs*R-squared	0.182734	5.59	Probability	0.669034

Test Equation:

Dependent Variable: RESID²

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 2 10

Included observations: 9 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.011186	0.005389	2.075792	0.0766
RESID ² (-1)	-0.154665	0.406068	-0.380883	0.7146
R-squared	0.020304	Mean dependent var		0.009522
Adjusted R-squared	-0.119653	S.D. dependent var		0.008946
S.E. of regression	0.009466	Akaike info criterion		-6.289005
Sum squared resid	0.000627	Schwarz criterion		-6.245177
Log likelihood	30.30052	F-statistic		0.145072
Durbin-Watson stat	1.849616	Prob(F-statistic)		0.714586

Esta prueba de manera semejante a la otra indica que no hay evidencia de Heterocedasticidad.

Es decir el comercio es bajo y no es muy intenso.

FUENTES DE INFORMACIÓN BIBLIOGRAFÍA

1. Andic, Suphan. y Teitel Simon. "Integración Económica", Lecturas del Trimestre Económico, No. 19, FCE, México, 1977, 692 pág.
2. Balassa, Bela. "Teoría de la Integración económica", Editorial Unión Tipográfica, Editorial Hispano-Americana S.A. de C.V., México, 1980, 332 pág.
3. Chacholiades, Miltiades. "Economía Internacional", Mc Graw Hill Interamericana, Segunda Edición, México, 1993, 674 pág.
4. Estay, Jaime y Hector Sotomayor. "El desarrollo de la Comunidad Europea y sus relaciones con América Latina", BUAP e IIEc-UNAM, México, 1992, 142pág.
5. Gujarati, Damodar N. "Econometría", Cuarta edición, Mc Graw Hill Interamericana, México, 2005, 998 pág.
6. Kitamura, Hiroshi. La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas. En "Integración de la América Latina" Miguel S. Wionczek. FCE. México, 1964.
7. Lerman Alperstein, Aída. "América Latina y La Unión Europea en la globalización-regionalización". En "Globalización-Regionalización". UAM Unidad Xochimilco, México, 1999, 198 pág.
8. Linder, Staffan Burestam. "Uniones Aduaneras y desarrollo económico", en "Integración de la América Latina", Miguel S. Wionczek, FCE, México, 1964. 381 pág.
9. Morales Pérez, Eduardo. "Una Nueva visión de la política internacional de México, Relaciones con la Unión Europea". Coed. UIA. y Plaza y Valdés, México, 1997, 199 pág.
10. Muñoz de Bustillos Llorente y Bonete Perales Rafael. "Introducción a la Unión Europea un análisis desde la Economía", Alianza Universidad textos 2000.
11. Myrdal, Gunnar. "Solidaridad o desintegración", Fondo de Cultura Económica, México, 1966, 454 pág.
12. Ortiz Wadgymar, Arturo. "La nueva economía mundial", UNAM-IIEc., México, 1999, 133 pág.
13. Piñón Antillon, Rosa Coord. "México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI", FCPyS-UNAM y Delegación de la Comisión Europea en México, México, 1999, 446 pág.
14. Piñón Antillon, Rosa et al. "La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina", UNAM-FCPyS y Delegación de la Comisión Europea en México, México, 1998, 406 pág.

15. Requeijo, Jaime. "Economía Mundial: un análisis entre dos siglos", Mc Graw Hill Interamericana, España, 1995, 379 pág.
16. Rosas, Ma. Cristina. "México y la política comercial externa de las grandes potencias", Colecc. Jesús Silva Herzog, IIEc y FCPyS Ed. Porrúa, México, 1999, 478 pág.
17. Roy, Joaquin et al. "Las Relaciones Exteriores de la Unión Europea", Plaza y Valdés Editores, México, 2001, 355 pág.
- 18.
19. Samuelson P. A. y Nordhaus W. D. "Economía", Decimoséptima edición, España, 2002, 701 pág.
20. Samuelson, et al. "Microeconomía con aplicaciones a Latinoamericana", Mc Graw-Hill Interamericano, México, 2003, 478 pág.
21. Sanahuja, José Antonio. "México y la Unión Europea: ¿Hacia un nuevo modelo de relación?" en "La regionalización del Mundo: La Unión Europea y América Latina", UNAM-FCPyS y Delegación de la Comisión Europea en México, México, 1998, Pp 325-382.
22. Szymanski, Marcela. "Unión Europea-México y la sociedad civil: mutuo descubrimiento en Bruselas" en "La Unión Europea su evolución y relaciones con América Latina y el mundo 2002-2003", Stephan Sberro y Jordi Bacaria. Coord., ITAM Instituto de Estudios de la Integración Europea y Porrúa, México, 2003, 334 pág.
23. Tamames, Ramón. "Estructura Económica Internacional", Alianza Editorial, Quinta Edición, Madrid, 1978, 534 pág.
24. Tinberger, Jan. "Integración económica internacional", Ed. Sagitario S.A., Barcelona, España, 1968, 209 pág.
25. Tugores Ques, Juan. "Economía internacional: Globalización e integración regional", Mc Graw Hill / Interamericana, Cuarta Edición, España, 1999, 269 pág.
26. Weber, Jean E. "Matemáticas para administración y economía", Cuarta Edición, Oxford University Press, México, 1984, 823 pág.
27. Wionczek, Miguel S. Comp. "Integración de América Latina: experiencias y perspectivas". Fondo de Cultura Económica, Sec. de Obras de Economía, México, 1964, 381 pág.

REVISTAS

28. Busse Mathias y Georg Koopmann. "Libre comercio entre México y la Unión Europea. Efectos económicos e implicaciones para las políticas públicas" en Revista Economía Teoría y Práctica, No. 14, UAM, México, 2002, Pp 37-62.

29. Calderón Salazar, Jorge A. "Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea" en *Economía Informa*, No.283, diciembre 1999 - enero 2000, FE-UNAM, México, 1999-2000. Pp 36-48.
30. Clague, Christopher K. "Tariffs preferences and separable utility", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 61, 1971. Pp 188-194.
31. Comercio Exterior, América Latina Europa, Vol. 49, No. 11, noviembre, BANCOMEXT, México, 1999.
32. Delegación de la Comisión Europea en México. "Europa en México", *Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México*, Año 1, No. 1, Octubre de 1999.
33. Delegación de la Comisión Europea en México. "Europa en México", *Revista de Delegación de la Comisión Europea en México*, No. 3, Primer semestre del 2001.
34. Aguilar, Javier de J. "Los productos agropecuarios y agroindustriales en el TLC entre México y la Unión Europea", *Comercio Exterior*, Vol 52, No. 6, junio, BANCOMEXT, México, 2002. Pp 552-559.
35. Faber, Gerrit y Jaques J. Siegers. "Price Elasticities of EC Imports by Region of Origin: a System Approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 126, No. 2, 1990, Pp 370-377.
36. Galán, Verónica. "En puerta el TLC con Europa" y "Firmas del viejo continente ya están interesadas en toda la economía nacional", *Petróleo y Electricidad*. México, D.F., 1 de Mayo de 2000.
37. _____, "Ningún cambio a la ley de Inversión Extranjera en el TLC con Europa", *Petróleo y Electricidad*, México D.F., 1 de Febrero de 2000.
38. Hickman, Bert G. y Lau, Lawrence J. "Elasticities of substitution and Export demands in a World trade model", *European Economic Review*, vol. 4, 1973, Pp 347-380.
39. López Roldan, Mario. "México-Unión Europea: los desafíos de la nueva asociación", *Este País*, México, diciembre 2000.
40. Loyola Campos, Alicia. "Inversión Extranjera en América Latina de la expansión a la incertidumbre", *Comercio Exterior*, México, abril 1995.
41. Macías, Claudia. "Acuerdos de libre Comercio de México con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio" en *Economía Informa*, No. 296, abril 2001, FE-UNAM, México, 2001, Pp 42-59.
42. Mattar, Jorge. "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México", *Comercio Exterior*, Vol. 40, No. 3, México, marzo 1996.
43. Navarrete López, Jorge E. "La Unión Europea ampliada: ¿potencia mundial?", *Economía UNAM*, Vol.1, Núm. 3, septiembre-diciembre 2004.

44. S/A, Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea I y II. El Mercado de valores, Año LX, 6/ 2000 junio y 7/2000 julio, Ed. en español, NAFINSA, México, 2000.

DOCUMENTOS

45. Busse Mathias y Georg Koopmann. „The EU-Mexico Free Trade Agreement: incentives, context, and effects“. Hamburg Institute of International Economics (HWWA), October 2001. 36 pág. Version en línea.
46. Busse, Matthias, Matthias Huth y Georg Koopmann. “Preferential Trade Agreements: The Case of EU-Mexico”, HWWA, Discussion Paper 103, 2000. en:
http://www.hwwa.de/Forschung/Publikationen/Discussion_Paper/2000/103.pdf
47. Comisión de las Comunidades Europeas. “Libro Blanco de la Comisión Europea 1995”, 40 pág.
48. Comisión de las Comunidades Europeas. “Libro Blanco de la Comisión Europea. Un nuevo impulso para la juventud europea”. Bruselas 21.11.2001. COM (2001) 681 final.
49. Comisión Europea. “La Unión Europea y el Comercio Mundial”. Europa en Movimiento. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Enero 1999.
50. S/A, Debate del informe (A5-0066/2000) de la Sra. Ferrer, en nombre de la Comisión de Industria, Comercio Exterior, Investigación y Energía, sobre la propuesta de decisión del Consejo sobre la posición de la Comunidad en el Consejo conjunto CE-México respecto de la aplicación de los artículos 3, 4, 5, 6 y 12 del Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio (5965/1/2000 - C5-0076/2000 - 2000/0024(CNS)). Debates. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE). Jueves 16 de marzo de 2000.
51. S/A, Diario Oficial de las comunidades Europeas. Pregunta escrita E-1286/98 de Gerardo Fernández-Albor (PPE) a la Comisión. 29 de abril de 1998 y respuesta del Sr. Marin en nombre de la comisión(3 de junio de 1998).
52. Diario Oficial de la Federación, 18 de diciembre de 1995.
53. Estadísticas del Comercio Internacional 2000, 2004, 2005 y 2006. OMC. Ginebra, Suiza.
54. S/A, Eurostat. Comercio por países, México. En:
http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2005/april/tradoc_111539.xls
55. Figueira, Maria Helena y Paolo Passerini. “Echanges commerciaux et investissement entre la UE et le Mexique avant le nouvel accord commercial”,

Statistiques en bref, Economie et finances, Theme 2 19/2000, Eurostat, Fin de redaction 12.05.2000, Communautés europeennes, 2000.

- 56.S/A, Hechos y cifras clave de la UE. En: www.europa.eu.int/abc/keyfigures/index_es.htm
- 57.S/A, Informe sobre la propuesta de decisión del Consejo sobre la posición de la Comunidad en el Consejo Conjunto CE-México respecto a la aplicación de los 3, 4, 6 y 12 del Acuerdo Interino sobre Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio. Comisión de Industria, Comercio Exterior y Energía. Ponente Concepción Ferrer. PE Documento de sesión. 13 de marzo del 2000.
- 58.Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. México 1995.
- 59.Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.
- 60.Pregunta escrita E-2044/98 y E-2045/98 de James Moorhouse a la Comisión y su respuesta. 7 de julio de 1998 y 7 de septiembre de 1998 respectivamente. Asunto: Acuerdo Comercial UE / México. DOCE 5.2.1999.
- 61.Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, Secretaría de Economía, México, 2001.
- 62.Recomendación sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo de Colaboración Económica, Coordinación Política y Cooperación Comercial entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra. Comisión de Relaciones Económicas Exteriores. Ponente Ana Miranda de Lage. DOC_ES/RR/377/377118 PE 230.532/def. 22 de abril de 1999.
- 63.Recomendación sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por la otra. Comisión de Relaciones Exteriores. Ponente Miranda de Lage. 27 de abril de 1998. PE 225.176/def. P-15.
- 64.Relación de México con sus socios comerciales. Secretaría de Economía.

PERIÓDICOS Y AGENCIAS DE NOTICIAS

- 65.El Economista. Varios años.
- 66.El Financiero. Varios años.
- 67.La Jornada. Varios años.
- 68.El Herald. Varios años.
- 69.El Universal. Varios años.
- 70.FINSAT. Varios años.
- 71.NOTIMEX. Varios años.

72. REUTERS. Varios años.

PÁGINAS DE INTERNET

73. Comisión Europea. *europa.eu.int/comm/index_es.htm*

74. Consejo de la Unión Europea. *ue.eu.int/index.htm*

75. Europa. *europa.eu.int/*

76. EUROSTAT. *epp.eurostat.ec.europa.eu/*

77. INEGI. *www.inegi.gob.mx*

78. Parlamento Europeo. *www.europarl.eu.int*

79. Secretaría de Economía. *www.economía.gob.mx*

BASES DE DATOS

80. UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) en
www.unstat.org

81. TARIC, (Unión Europea) en:
http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/

82. *The OECD STAN Structural Analysis Database. STAN Industry, Vol 2005, release 05 – STAN, Industrie, Vol 2005 édition, en*
www.newsource.ocde.org

83. World Trade Atlas. En BANCOMEXT, FCA-UNAM.